

LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS:
ANALISIS DESDE LA ECONOMIA PUBLICA

Trabajo que, bajo la dirección del
Prof. Dr. José Barea Tejeiro,
presenta Pedro Morón Bécquer como
tesis doctoral.



Rº. FEE. 51015

M

AGRADECIMIENTOS

En la elaboración de esta tesis sobre cooperativas he contado con la cooperación de gran número de personas y de entidades, que, sin duda, han enriquecido mi conocimiento de una realidad socio-económica tan viva y cambiante.

De todos con quienes he contado debo citar en primer lugar a mis padres y a mi abuela Isabel, de los que he recibido siempre su ayuda junto con el ejemplo de su inagotable voluntad de trabajo y servicio. Mi hermano Fernando me ha brindado su constante apoyo moral y sus opiniones sobre gestión de empresas.

Mi esposa Araceli, ha supuesto para mí una valiosa ayuda con el ordenador, y con su paciencia en soportar la disculpa de la Tesis para no colaborar en tareas de la casa. A ella y a mis hijos Pedro Angel, Rocío y Alicia les debo pedir disculpas por mi menor dedicación a esos ratos de convivencia familiar, que me parecen tan importantes en los primeros años de desarrollo de la personalidad.

A la Universidad Autónoma de Madrid no sólo debo mi formación como economista, si no el contar allí, pese a mis cinco años de lejanía geográfica, con mis antiguos maestros, compañeros y amigos.

Al Departamento de Hacienda y Economía Pública, le expreso mi gratitud por ser en el que me formé y en el que di mis primeros pasos docentes. Tengo la suerte de que su primer Profesor Emérito, José Barea Tejeiro, haya aceptado la dirección de mi Tesis. Mi gratitud hacia su persona se une con el respeto que siempre me ha impuesto su labor, al haber conjugado la docencia durante tantos años con una intensa actividad como gestor público en múltiples cargos de la Administración y de empresas públicas.

Al Director del Departamento, Maximino Carpio, le agradezco su aliento para la terminación de la Tesis y a Juan San Román tengo que agradecerle, junto con su amistad, las múltiples charlas y el envío de documentación.

De la Universidad de Murcia he recibido su gran hospitalidad y múltiples apoyos, en especial el haberme introducido en el manejo del Framework, el cual ha constituido un instrumento valiosísimo para la realización de la presente investigación.

Al Banco Hipotecario de España, le debo la posibilidad de haber podido estudiar la vida de múltiples promociones inmobiliarias, con un enfoque financiero, lo cual ha influido en el modo de analizar la realidad de las cooperativas de viviendas y de buscar sugerencias para que éstas alcancen mejor sus objetivos.

Mi gratitud al B.H.E. puedo personificarla en su actual Presidente, Julio Rodríguez, y en su Directora General, Cristina Narbona, quienes dirigen a la entidad en el esfuerzo por prestar un buen servicio bancario a los agentes relacionados con el sector de la vivienda a través del mercado -potenciando su competitividad-, además de facilitar a las familias con insuficiente capacidad adquisitiva el disfrutar de una vivienda digna.

A muchos compañeros del Banco tengo que agradecer sus comentarios y experiencia sobre temas inmobiliarios, lo que sin duda ha enriquecido mi capacidad de análisis. Especial mención merece el Director del Departamento de Inversiones, Jesús Trello Espada, que tantas veces me ha ayudado y animado -cuando no espoleado- a terminar esta investigación.

El cooperativismo de viviendas me ha brindado dos grandes maestros, Fernando Elena y Alfonso Vázquez Fraile, entregados a él vitalmente durante más de 30 años, conocedores de sus virtudes y limitaciones, tanto en su vertiente práctica como teórica. Su paciencia y su actitud cooperativa han tenido un claro reflejo en la infinidad de entrevistas que me han concedido, en los materiales que amablemente me han facilitado y en sus observaciones minuciosas sobre los múltiples borradores que les he remitido. Y no olvido su apoyo y calor humano, tan necesarios cuando vence el desánimo ante las dificultades surgidas al tratar de analizar una realidad sobre la que existe poca bibliografía y menos datos estadísticos, donde mi único contraste posible era su experiencia, para mí tan valiosa como muchas estadísticas.

Múltiples han sido los apoyos en documentación e información que he recibido del personal de la ahora denominada -ya que en estos casi diez años ha cambiado varias veces de denominación- Dirección General para la Vivienda y Urbanismo, debiendo hacer especial mención de su Subdirector General José Justo Tinaut, de Mariano Polo, de Guillermo Llamas, de Rogelio Hernández, y de los entrañables y polémicos desayunos con Luis Furones y Joaquín Barja.

Muchas más son las personas a las que agradezco su ayuda. El hecho de que no las cite no resta un ápice de mi reconocimiento cordial.

Finalmente, pido disculpas por las limitaciones del presente trabajo, de las que sin duda soy el único responsable.

INDICE GENERAL

NUMER	TITULO	PAGIN
0	PROPOSITO Y PLANTEAMIENTO	1
1	EL COOPERATIVISMO	4
1,1	CONCEPTO	5
1,2	LAS COOPERATIVAS EN LA PROMOCION DE VIVIENDAS	10
1,21	CONCEPTUALIZACION TEORICA	10
1,22	VENTAJAS TEORICAS DE LAS COOPERATIVAS	23
1,23	LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS EN LAS DE VIVIENDA	33
1,24	OTRAS VENTAJAS DE LAS COOPERATIVAS	47
1,3	REFERENCIA A ESPAÑA	51
1,31	ANTECEDENTES HISTORICOS	51
1,32	NORMATIVA LEGAL EN ESPAÑA	54
1,4	CONCLUSIONES	58
1,5	BIBLIOGRAFIA	60
2	ESTADISTICAS	69
2,1	LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN LAS ESTADISTICA	70
2,2	LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA	87
2,21	LOS DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTIC	87
2,22	ESTADISTICAS DE LA UNION NACIONAL DE COOPERATI	93
2,23	ESTADISTICAS M.O.P.U.	96
2,231	EVOLUCION TEMPORAL	96
2,232	EVOLUCION SEGUN PLANES	110
2,24	CONCLUSIONES	112
2,25	BIBLIOGRAFIA	118
3	TIPOLOGIA	119
3,1	INTRODUCCION	120
3,2	ATENDIENDO A SU FINALIDAD	121
3,3	LAS COOPERATIVAS SEGUN SU ORIGEN	146
3,4	SISTEMAS DE GESTION	177
3,5	SEGUN TAMAÑO DE LA PROMOCION	185
3,6	SEGUN NUMERO DE FASES	190
3,7	CONCLUSIONES	195
3,8	BIBLIOGRAFIA	196
4	SOCIOS	199
4,1	OBJETO	200
4,2	LOS SOCIOS COOPERATIVISTAS EN LA ENCUESTA DEL CE	203
4,3	EDAD SEGUN VENDEDOR	209
4,4	ESTADO CIVIL	213
4,5	NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA	215
4,6	ACTIVIDAD ECONOMICA	219
4,7	NIVEL DE INGRESOS	222
4,8	NIVEL DE ESTUDIOS	226
4,9	TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS	228
4,10	DESEO DE CAMBIO DE VIVIENDA	231
4,13	CONCLUSIONES	234
4,14	BIBLIOGRAFIA	237
5	EFICIENCIA	238
5,1	CONSIDERACIONES GENERALES	239
5,2	METODOLOGIA	239

INDICE GENERAL

5,3	EL TIEMPO EN LAS PROMOCIONES COOPERATIVAS	244
5,4	ESTRUCTURA DE COSTES DE LAS PROMOCIONES INMOBILI	250
5,5	CAPACIDAD DE CONTRATACION DE LAS COOPERATIVAS	261
5,6	ANALISIS POR CAPITULOS	262
5,7	ANALISIS POSIBLE MEJORA RELACION CALIDAD/PRECIO	293
5,8	LAS COOPERATIVAS EN RELACION CON LA PROOCION PUBLI	319
5,9	CONCLUSIONES	324
5,10	BIBLIOGRAFIA	325
6	FINANCIACION	329
6,1	CONSIDERACIONES GENERALES	330
6,2	CAPACIDAD DE DESEMBOLSO DE LOS SOCIOS	331
6,3	APORTACIONES DE LOS SOCIOS SEGUN CIRCUNSTANCIAS	339
6,31	PLANTEAMIENTO	339
6,32	POSIBILIDADES SEGUN LAS SITUACIONES DE LOS SOC	341
6,33	MOROSIDAD Y ANTICIPO DE LOS SOCIOS	358
6,4	PRESTAMO EN FUNCION DEL AHORRO-VIVIENDA	361
6,5	RESUMEN Y CONCLUSIONES	374
6,6	BIBLIOGRAFIA	375
7	AHORRO-VIVIENDA	378
7,1	EL SISTEMA AHORRO-VIVIENDA	378
7,2	LA CUENTA-VIVIENDA EN ESPAÑA	403
7,3	PROPUESTAS	409
7,4	EL AHORRO-VIVIENDA Y LAS COOPERATIVAS	416
7,5	CONCLUSIONES	428
7,6	BIBLIOGRAFIA	431
8	ECONOMIA PUBLICA	
8	ECONOMIA PUBLICA	
8,1	HACIENDA PUBLICA	434
8,2	DEFICIT PUBLICO	456
8,3	DEFENSA CONSUMIDOR	469 460
8,4	CONCLUSIONES	474
8,5	BIBLIOGRAFIA	477
9	FISCALIDAD	480
9,1	PRINCIPIOS DE TRIBUTACION COOPERATIVA	481
9,2	APUNTE HISTORICO SOBRE LA FISCALIDAD COOPERATIA	483
9,3	FISCALIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN ESP	485
9,4	LA FISCALIDAD DEL AHORRO-VIVIENDA EN ESPAÑA	506
9,6	BIBLIOGRAFIA	510
10	GESTION	513
10,1	INTRODUCCION	514
10,2	PLAN Y PRESUPUESTO	515
10,3	CONTABILIDAD	527
10,4	EL PROCESO DE CONTROL	533
10,5	INFORMATICA	553
10,6	CONCLUSIONES	554
10,7	BIBLIOGRAFIA	557
11	CONCLUSIONES GENERALES	560
11,1	PLANTEAMIENTO GENERAL	561
11,2	TIPOS DE COP. VIVIENDAS	562

INDICE GENERAL

11,3	CREACION DE COOPERATIVAS	562
11,4	DEMANDA	564
11,5	ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA PROMOCION	566
11,6	FINANCIACION	568
11,7	GESTION	570
11,8	CONCLUSIONES	572

PROPOSITO Y PLANTEAMIENTO

Siendo consciente que el cooperativismo de viviendas es un campo de estudio pluridisciplinar, se va a analizar desde la óptica económica, ya que *"la experiencia demuestra que las cooperativas cumplen su posible función social sólo después de haber obtenido éxito en su labor económica"* (Benecke, D, 1973, pág. 80), poniendo especial atención en los aspectos relacionados con la Economía Pública.

Es precisamente en el aspecto económico de facilitar el acceso de la vivienda a las personas modestas en un plazo de tiempo aceptable, donde más importantes son las dificultades de las cooperativas, y una de las causas fundamentales de que en ellas surjan otro tipo de problemas.

Una motivación de la presente Tesis es la de encontrar medios para reducir este tipo de problemas, originada en parte en la experiencia del doctorando -que desea no se repita en cuanto a logro de objetivos propuestos- como socio durante ocho años de una cooperativa de viviendas, y miembro de su Consejo Rector en gran parte de ese período. Dado que se considera que este tipo de dificultades se presenta con frecuencia en las cooperativas de viviendas, se ha considerado que *"la última respuesta a dar a la dificultad de los fracasos es analizar sus causas, y examinar si hay remedio"*. (Aranzadi, D., 1976, pág. 158).

Sobre las cooperativas de viviendas pese al importante volumen de recursos que mueven, y que de ellas depende el atender una necesidad básica de muchas personas existe una bibliografía reducida en España, fundamentalmente voluntarista, siendo muy escasas las estadísticas y los estudios de viabilidad económico-financiera.

Esta falta de documentación ha tratado de ser suplida por el doctorando, recogiendo la experiencia de personas relacionadas con la promoción inmobiliaria, y especialmente cooperativa, inicialmente en Madrid y posteriormente en Murcia, por lo que pese a haber tratado de abstraer las notas y caracteres generales para todo el territorio español, inevitablemente el análisis de la realidad se refiere a ambitos geográficos y temporales muy concretos. Ello en alguna medida puede haber sido suplido por mi asistencia a los Seminarios sobre cooperativas de viviendas en Sevilla (1988) y Valencia (1989), y la amplia visión histórica de Alfonso Vázquez Fraile sobre las cooperativas de viviendas en toda España.

Por tanto, se puede decir que una parte de la base de análisis de la realidad han sido los datos y observaciones obtenidos en las conversaciones con personas relacionadas con cooperativas y la promoción inmobiliaria, tarea grata dado que suele ser gente amable dotada de una atractiva personalidad.

PROPOSITO Y PLANTEAMIENTO

Dentro de los instrumentos sugeridos a lo largo del trabajo, los cuales, en la medida de lo posible, se han tratado de contrastar su funcionamiento a través del ejercicio profesional en Murcia, el doctorando se siente satisfecho del desarrollo del ahorro-vivienda, el cual ha demostrado que tiene un campo de aplicación mucho más amplio que el de las cooperativas.

Tras el gran esfuerzo y tiempo dedicados a la elaboración de la Tesis, me sentiría satisfecho si ésta colaborara minimamente a que las cooperativas de viviendas puedan contribuir en mayor medida a atender las necesidades de vivienda digna, especialmente de aquellos con reducida capacidad económica, y a ello estoy dispuesto a seguir contribuyendo con mi esfuerzo.

CAP. 1.- COOPERATIVISMO

Pág. 1.-

1	EL COOPERATIVISMO	1
2	LAS COOPERATIVAS EN LA PROMOCION DE VIVIENDAS	6
	2.1 CONCEPTUALIZACION TEORICA	6
	2.1.1 CONCEPTO	6
	2.1.2 COOPERATIVAS Y PROMOCION PRIVADA	10
	2.1.3 COOPERATIVAS Y PROMOCION PUBLICA	12
	2.1.4 RELACION CON OTROS TIPOS DE COOPERATIVAS	16
	2.2 VENTAJAS TEORICAS DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS	19
	2.2.1 VENTAJAS POTENCIALES	19
	2.2.2 VENTAJAS PARA LAS NACIONES UNIDAS	19
	2.2.3 VENTAJAS PARA LA O.I.T.	22
	2.2.3.1 DE ORDEN ECONOMICO	22
	2.2.3.2 DE ORDEN TECNICO	25
	2.2.3.3 DE ORDEN SOCIAL	27
	2.3 LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS EN LAS COOPERATIVAS DE V	29
	2.3.1 LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS	29
	2.3.2 LA LIBRE ADHESION	30
	2.3.3 ORGANIZACION DEMOCRATICA	33
	2.3.4 LOS EXCEDENTES PERTENECEN A LOS SOCIOS	34
	2.3.5 REMUNERACION LIMITADA AL CAPITAL ACCIONARIO	35
	2.3.6 EDUCACION EN LOS PRINCIPIOS DE COOPERACION	36
	2.3.7 COLABORACION INTERCOOPERATIVA	41
	2.4 OTRAS VENTAJAS DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS	43
	2.4.1 REDUCEN LAS NECESIDADES DE GASTO PUBLICO	43
	2.4.2 ESCUELA FORMADORA DE GESTORES INMOBILIARIOS	44
3	REFERENCIA A ESPAÑA	47
	3.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	47
	3.2 NORMATIVA LEGAL EN ESPAÑA	50
	3.2.1 PRECEDENTES LEGALES	50
	3.2.2 NORMATIVA ACTUAL	52
4	CONCLUSIONES	54
5	BIBLIOGRAFIA	56

1 CONCEPTO

El cooperativismo no es un concepto único, ya que existe una gran distancia entre el cooperativismo practicado en Yugoslavia o China, y el de los sindicatos católicos europeos, o las cooperativas de consumo de los bancarios. La razón de esta heterogeneidad reside en que *"el llamado espíritu cooperativo es ante todo una actitud, un talante que hace referencia más a una COOPERACION ENTRE LOS HOMBRES que a un cooperativismo entendido como sistema económico y social, con una ideología uniforme y bien definida"* (Elena Díaz, Fernando, 1978, pág. 201).

No obstante, *"las cooperativas... han sido toleradas, miradas con cierta benevolencia, animadas o sostenidas según los casos, por grupos e instituciones tan diferentes... Esta aceptación o esta tolerancia tan amplia, se explica porque las cooperativas y el movimiento cooperativo no se entienden de la misma manera por todas, como tampoco se persiguen exactamente los mismos fines"* (Ballesteros, E., 1984, pág. 16).

Evidentemente, en España existe también esta aceptación de las cooperativas, y se defiende su conveniencia por la mayoría de los grupos sociales. Manifestación máxima de dicho consenso es que la Carta Magna que rige la sociedad española, la Constitución de 1978, en su art. 129.2, establezca *"los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas"*.

Coherentemente con dicho texto, en los programas electorales de los principales partidos políticos aparece, como nota común, propuestas para desarrollar el cooperativismo, aunque obviamente, sus planteamientos y medidas de actuación sean distintas.

Respecto a la motivación que impulsa a los hombres a unirse en cooperativas, es preciso apoyarse en campos del saber, como la sociología, y así, para el sociólogo Mac Iver "Es evidente que, cuando los hombres reconocen la existencia de un interés común, propenden a cooperar para llevarlo a cabo. Esta cooperación se basa no solo en la comprensión de la mayor eficacia de la acción cooperativa sobre la aislada, sino también porque pertenece a la verdadera esencia del bien común el conducir a los hombres a una acción conjunta, el hacerlos trasladar su sentido de la singularidad a la actividad cooperativa los seres humanos no puedan unirse en la adhesión a una causa, tanto si el interés común de esta reside en la familia, como en la nación, la fe o la ciencia, sin un cierto estímulo que los reúna en su persecución haciéndoles cooperar unos con otros" (Mac Iver, R. M., 1958, pág. 67). En este análisis aparece el concepto de "bien común", en alguna medida próximo al del bien público, que se analiza más adelante en el capítulo dedicado a la Hacienda Pública y las cooperativas de viviendas.

Se considera oportuno recordar la conceptualización de un hispano-americano estudioso y defensor del cooperativismo en España, Tulio Rosembuj, para quien *"la cooperativa es una entidad basada en la autonomía de la voluntad de las personas que la integran para satisfacer sus necesidades económicas, así como las de naturaleza cultural y social, mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua."*

La razón de ser del hecho cooperativo es la necesidad de ayuda mutua para superar límites de otra manera infranqueables para el desarrollo de la actividad deseada por cada uno... Así, la lectura del móvil cooperativo puede objetivamente identificarse o como la socialidad de la actividad, o como la solidaridad entre comportamientos básicamente egoístas. En ambos casos, el denominador común es la energía individual. La cooperativa es, antes de cualquier otra cosa, una sociedad de y entre personas, una reunión voluntaria de energía humana" (Rosembuj, Tulio, 1982, pág. 9).

En opinión del autor, la cooperativa no es una entidad adecuada para todas las situaciones, ni para todas las personas, pero hay personas que prefieren, por razones de bienestar colectivo, o por estar en contra de las entidades que operan con ánimo de lucro, desarrollar más satisfechos su actividad productiva dentro del cooperativismo. Adicionalmente, existen circunstancias y empresas en las que por su propia naturaleza es más adecuado que se desarrollen por el sistema cooperativo,

dedicándose un apartado del Capítulo de Hacienda Pública al análisis de las cooperativas de viviendas desde la óptica de los bienes públicos.

En suma, se considera que admitiendo la pluralidad de enfoques y formas *"las sociedades cooperativas constituyen una institución esencial a la hora de construir una sociedad más estable cuanto menos utilitarista y cuanto más fuerte sea su sentido de la solidaridad"* (Albiñana García Quintana, César, 1983, pág. 267).

Más, admitiendo que el que los individuos actúen movidos por la solidaridad contribuye a que la sociedad sea más estable, se considera que la contribución del cooperativismo a la estabilidad social será mayor en la medida en que ofrece una forma de vivir (trabajo-consumo-ocio) alternativa, pero compatible con el resto, con unas relaciones económico-laborales distintas en algún grado a las que ofrecen la empresa privada y pública, y el sector público. En la medida en que haya individuos que se encuentren mejor dentro de las empresas cooperativas, éstas estarán contribuyendo a una mayor estabilidad y bienestar social.

Respecto a su conceptualización legal en España, es inevitable hacer referencia a la reciente ley 3/87, General de Cooperativas que en su artículo primero define: *"las Cooperativas son sociedades que con capital variable y gestión democrática, asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, a personas que tienen intereses o necesidades socioeconómicas*

comunes, para cuya satisfacción y al servicio de la comunidad desarrollan actividades empresariales, imputándose los resultados económicos a los socios, una vez atendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativa que realizan".

De la anterior conceptualización destaca su aire economicista, -la primera característica que expone es "sociedad de capital variable"- . Se establece la exigencia de gestión democrática, con libertad de entrada y salida. Respecto a sus fines, destaca su ambicioso objetivo de atender a las necesidades socio-económicas comunes de los socios, al tiempo que además *"desarrollan actividades empresariales al servicio de la comunidad"*. En este punto se entra en el complejo e indeterminado campo de qué se entiende por servicio de la comunidad, lo que se puede analizar desde la óptica de la Hacienda Pública, y a cuyo objeto se dedicará un capítulo.

Especial referencia merece el criterio de reparto que se establece *"imputándose los resultados económicos a los socios... en función de la actividad cooperativa que realicen"*. Este criterio, que como principio goza de elevada aceptación, puede tener dificultades en su aplicación a las cooperativas de consumo, y especialmente a las de vivienda, ya que la actividad (aportación) cooperativa que realizan los socios suele ser muy reducida, a excepción de los miembros de los órganos directivos, y, por el contrario, la aportación monetaria normalmente es superior a la realizada en otras cooperativas, y dependerá del precio

del piso elegido, por lo que en caso de que el ahorro generado por las cooperativas de viviendas sea homogéneo, los que compren un piso mayor (mayores desembolsos) obtendrán mayor beneficio en términos absolutos (igual en términos relativos) independientemente de su actividad en la cooperativa.

2 LAS COOPERATIVAS EN LA PROMOCION DE VIVIENDAS

2.1 CONCEPTUALIZACION TEORICA

2.1.1 CONCEPTO

"Una cooperativa de viviendas es una cooperativa de consumidores especializada en el suministro a sus socios de un lugar donde vivir en unión de sus familiares. Y por analogía, con una definición simplificada de la cooperativa de consumo que me gusta emplear, como "una tienda propiedad de sus clientes", definiríamos esta clase de sociedades diciendo que son "empresas inmobiliarias propiedad de los usuarios de las viviendas" (Elena Díaz, Fernando, 1978, pág. 67).

Estamos pues, ante cooperativas de consumo especializadas, las cuales tienen como nota diferenciadora respecto al resto de las de consumo, el que en principio el bien se adquiere una sola vez -la mayoría del resto de los consumos (alimentación, crédito) son recurrentes, por lo que caben mejoras de decisión por los socios, vía aprendizaje y por la

experiencia - y la importancia del valor -tanto por sus efectos en la calidad de vida del individuo, como por el importe del precio- del bien que se adquiere.

El profesor Ciurana, José María describe las bases de su actuación al definirlas como *"aquellas que están constituidas por los futuros usuarios de las mismas y que con ayuda de los capitales que ellos aportan, las subvenciones oficiales y demás medios de financiación, logran la construcción de sus viviendas a precio de coste y sin beneficio para el propietario o promotor"* (Ciurana, María 1968, pág . 146).

En relación con el último punto, se considera oportuno matizar que no es que no haya beneficio, sino que caso de producirse un mayor valor añadido, este repercute íntegramente sobre el usuario último, al coincidir la persona del promotor con la del adquirente. Adicionalmente el beneficio podría ser de naturaleza distinta a la económica, ya que según Vanek *"los socios buscan atender la satisfacción de sus necesidades. Puede haber personas que entren a formar parte de una cooperativa con un criterio altruista, pero, lo más natural, es que tengan un afán de autobeneficiarse, entendiendo este interés de los socios por mejorar su situación personal, en un sentido no estrictamente monetario"*. (Vanek, J, 1971, pág. 46).

Para la O.N.U. "la función principal de las cooperativas inmobiliarias consiste en facilitar a sus miembros vivienda, siendo el modo más frecuente la construcción de inmuebles. En principio no realizan actividad lucrativa y actúan exclusivamente en interés de sus miembros. Los miembros contribuyen personalmente a su financiación efectuando generalmente el pago en efectivo. Las cooperativas de viviendas recurren, naturalmente, para la construcción de los inmuebles, a diversas fuentes de ayuda financiera, por ejemplo a los poderes públicos, a los organismos especializados de crédito y a las organizaciones sociales" (O.N.U., 1985, pág. VIII).

De la conceptualización realizada por el alto organismo internacional, es de destacar el que "actúan exclusivamente en interés de sus miembros", lo que de acuerdo con tal definición hace discutible la verdadera naturaleza económica de las que más adelante se analizarán como cooperativas "marrones".

De la definición del alto organismo internacional cabe destacar:

a) Su fin principal (pero no único) es facilitar vivienda a sus miembros -a lo que habría que añadir zonas de utilización conjunta y equipamiento social-. Por tanto, es aceptado que promuevan secundariamente otro tipo de construcciones, tales como locales comerciales (lo que es

bastante frecuente en España), y desde luego edificaciones complementarias, garajes, edificios sociales, piscinas e instalaciones deportivas.

b) *"No realizan actividad lucrativa"*. Tal como se indicaba anteriormente, citando a Vanek, la cooperativa tratará de atender las necesidades de los socios, a lo que hay que añadir, siguiendo la definición de la O.N.U., el que actuarán *"exclusivamente en interés de sus miembros"*, por lo que cabe preguntarse nuevamente si se puede admitir como cooperativas las denominadas *"marrones"*, que tanta difusión están alcanzando en la actualidad en España.

c) Es de destacar como en la breve conceptualización, se expresa la necesidad de ayuda financiera, especificándose como posibles fuentes los poderes públicos, organismos especializados de crédito y organizaciones sociales. En este punto, cabe señalar, tal como se analizará detenidamente en el capítulo de financiación, que en España hasta la publicación de la normativa de V.P.O. para 1989 obtenían como única ventaja financiera un préstamo potencialmente mayor (la cuantía límite del préstamo hipotecario es un porcentaje del modulo algo superior), pero que en muchos casos las entidades financieras ponen obstáculos para su concesión.

2.1.2 COOPERATIVAS Y PROMOCION PRIVADA

No hay que ver en las cooperativas de viviendas un mundo totalmente alejado de la promoción con ánimo de lucro, ya que según, él por tantos años presidente de la Unión Nacional de Cooperativas de Viviendas y propulsor de muchas de ellas, Alfonso Vázquez Fraile: *"En materia de suelo y urbanismo, de legislación, de fiscalidad, de financiación, de preocupación por la calidad ambiental, son coincidentes los criterios de los promotores con y sin ánimo de lucro. Así ha sido siempre, a través de las comisiones de los Planes de Desarrollo, o de los Consejos del Instituto Nacional de la Vivienda, el suelo, la urbanización, etc., ocasiones en las que siempre nos hemos encontrado e identificado, y así es ahora, y lo será en el futuro, ya que las preocupaciones comunes en las materias enumeradas generan soluciones compartidas"* (Vázquez Fraile, Alfonso, 1979, pág. X).

Ahora bien, para el mismo autor *"El movimiento cooperativo de viviendas no debe limitarse a un simple órgano promotor de alojamientos familiares a precios económicos, bien construidos y ubicados en lugares adecuados, sino hacer de él un auténtico y eficaz instrumento de desarrollo comunitario y de promoción social...; ahora ya pretendemos y en muchos casos hemos*

conseguido rotundamente, no solo hacer viviendas cooperativas, sino hacer hombres cooperativistas, familias cooperativistas" (Vázquez Fraile, Alfonso, 1971, pág 9).

En este punto, se considera evidente que las cooperativas de viviendas puede contribuir a que el ciudadano tenga no sólo un mayor espíritu cooperativista, si no incluso un mayor espíritu de ciudadanía y comprenda mejor la toma de decisiones colectiva, de un modo democrático, y en la medida en que la cooperativa tome las decisiones racionalmente a través del presupuesto, sus socios tengan un mayor interés en el seguimiento de la discusión y cumplimiento de los Presupuestos del Estado.

No obstante, en la práctica, se considera que los socios de las cooperativas de viviendas en España entran motivados en su mayoría exclusivamente por la potencial mejor relación calidad/precio que ofrece teóricamente este sistema de promoción, produciéndose una falta de interés y de deseo de colaborar en la buena marcha de la promoción, que se pone de manifiesto en las dificultades de encontrar socios que se presenten a los cargos de dirección de la cooperativa, y que es muestra de que en muchos casos, los socios internamente piensan que tienen establecida con la cooperativa una relación comprador-vendedor semejante a la que establece el adquirente con una promotora privada.

2.1.3 COOPERATIVAS Y PROMOCION PUBLICA

"Las cooperativas abren a muchas familias de ingresos módicos el único camino al alcance de sus posibilidades para adquirir una buena vivienda. ... Descargan al Estado y a las municipalidades de gran parte de sus responsabilidades administrativas y económicas en materia de vivienda" (O.I.T., 1964, pág. 12).

Hasta fecha reciente el Estado y las municipalidades apenas han tratado de apoyar su política de vivienda social en las cooperativas, por lo que al no concederlas los medios oportunos, la actividad de estas no ha desarrollado todas sus posibilidades en este campo. No obstante, ultimamente en Barcelona y Madrid (Plan 18.000) se están planteando acciones coordinadas con las cooperativas, ofreciéndolas suelo y posibilidades de financiación, confiando en ellas como instrumento para que, frente a los inasequibles precios de la vivienda para las clases media, media-baja, las cooperativas ofrezcan una vía de atender tal necesidad básica, dentro de las limitadas posibilidades presupuestarias de los organismos responsables.

Adicionalmente, dado que la Constitución Española propugna que el Estado deberá de proveer de una vivienda digna a todos los españoles, no obstante, frente a planteamientos anteriores de la Promoción Pública, no se considera necesario el que haya que ofrecerla en propiedad

a aquellos con ingresos reducidos -(la denominada demanda insolvente)-, y menos aún que ésta tenga que ser de una calidad elevada.

En primer lugar, no tiene mucho sentido ofrecer una vivienda con elevadas prestaciones financiadas vía impositiva a personas que no necesitan esas prestaciones, y que incluso no tienen capacidad para disfrutarlas, ya que no han resuelto minimamente otro tipo de necesidades básicas tales como alimentación, vestido, educación y atención sanitaria. Por lo que una vivienda con elevadas prestaciones no la van a utilizar en todas sus posibilidades, y preferirán que parte de ese gasto se destine a satisfacer otras necesidades, habiendo obrado racionalmente, en aquellas contadas ocasiones en que han vendido parte de las instalaciones de la vivienda, tales como tuberías, puertas, etc., para poder atender a otras necesidades básicas.

Respecto a que la vivienda sea en propiedad fuertemente subvencionado, y de calidad, ello puede dar lugar a grandes colas de demanda que en parte se podría satisfacer mediante otros sistemas de promoción incluso de mayor coste social, pero que exigen un mayor esfuerzo de desembolso para el individuo -aunque en algunos casos asequible-. Por lo que este tipo de actuaciones genera una demanda social siempre insatisfecha.

Por otra parte, el hecho de que se entreguen en propiedad, impide que la sociedad, una vez que la persona ya no necesite la vivienda -bien porque traslada su domicilio, o por fallecimiento-, pudiese ofrecérsela a otra persona necesitada.

Finalmente, los que se han beneficiado durante muchos años de una vivienda gracias la Estado, obtendrán -caso de que se les haya entregado en propiedad- con su venta, cuando no la necesiten -en ocasiones por haber mejorado su situación económica unos ingresos adicionales significativos, que no tienen nada que ver con el fin pretendido de atender su necesidad de vivienda digna.

Por tanto, se considera que sería preferible ofrecer a la población con menores ingresos vivienda en alquiler, en lugar de en propiedad de calidad elevada y amplitud "normal" para otro tipo de población (aunque sea más agradable el diseñar por los arquitectos, y el regalar por los políticos viviendas amplias y de calidad), siendo aconsejable a cambio ofrecer un mayor número de viviendas más modestas y en alquiler, formando parte de un paquete integrado de atención a la totalidad de las necesidades básicas de los destinatarios.

Además, si la vivienda que ofrece el Estado en condiciones económicas muy favorables es de igual o más calidad que la que se ofrece a través del mercado y con

elevado precio, se estará desincentivando el esfuerzo personal, e incentivando el fraude fiscal y de gasto público. Así, si por el hecho de poder justificar menos ingresos se puede tener una vivienda mejor, o bien no interesará esforzarse para aumentar los ingresos -ya que ello supondría una pérdida de calidad de vida en el importante capítulo de la vivienda-, o bien se tratará de actuar dentro de la economía subterránea, no ya por razones de evasión de impuestos, sino para alcanzar los beneficios del gasto público, en este caso concreto de vivienda en condiciones ventajosas.

Adicionalmente, considerando los problemas actuales que plantea el déficit público en los países occidentales, que tal como muestra el Cuadro-II-1, están reduciendo el número de viviendas de promoción pública, no es previsible que a corto plazo se pueda atender todas las necesidades sociales de vivienda. Por lo que una elevada calidad de vivienda será a cambio de un menor número, y con ello no se estará optimizando la utilización de recursos para alcanzar en el mayor grado posible el objetivo de que "todos los españoles puedan disfrutar de una vivienda digna".

Tal como se analiza en el Capítulo de Economía Pública, apartado de Déficit Público, las cooperativas de viviendas pueden contribuir a atender la necesidad de vivienda social reduciendo las necesidades de Gasto Público en un doble aspecto, facilitando la construcción de nuevas viviendas, y

posibilitando una más adecuada utilización del parque público de viviendas existentes, a través de una gestión cooperativa.

Respecto a la capacidad de ofrecer el cooperativismo una mayor eficiencia en relación a la promoción pública -dadas las críticas de falta de eficiencia recibidas por esta última-, su análisis se aborda en el Capítulo de Eficiencia.

2.1.4 RELACION CON OTROS TIPOS DE COOPERATIVAS

Ha existido dentro del mundo cooperativo español una especie de consideración de hermano menor hacia el cooperativismo de viviendas. Prueba de ello, a nivel oficial, es que la Dirección General de Cooperativas, al plantearle el tema de la presente tesis en 1986, sugirieron que se entrara en contacto con el Ministerio de la Vivienda, ya que sus líneas de actuación y trabajos de investigación se centran fundamentalmente en las cooperativas de trabajo asociado. Esta situación está cambiando, ya que en 1989 la referida Dirección General está potenciando las cooperativas de viviendas

Más esto no sólo no pasa en el mundo oficial, ya que a nivel real, existe poca comunicación entre el cooperativismo de viviendas (quizás este sea uno de los orígenes de sus males) con los otros tipos de cooperativas. Así, tal como

muestran las estadísticas a nivel provincial en España, no existe correlación entre el peso del cooperativismo de viviendas con el total a nivel provincial, tal como se muestra en el apartado de estadísticas de cooperativas de viviendas en España.

Este alejamiento de las cooperativas de viviendas con el resto del cooperativismo, no resulta acorde con sus planteamientos iniciales, ya que los "socialistas utópicos" planteaban como uno de los pilares de la nueva sociedad la organización de la vivienda. Buen ejemplo de ello es la descripción de la estructura de la "comunidad ideal" que realiza Owen: *"Todo programa destinado a mejorar la situación de los trabajadores deben comprender medios para impedir que sus hijos adquieran malos hábitos y para imbuirlos de buenas costumbres; debe prever para ellos una enseñanza y un adiestramiento oportunos; ofrecer un trabajo adecuado a los adultos; dirigir su trabajo de manera que produzcan los máximos beneficios para ellos y para la sociedad; ponerlos en condiciones que les alejen de las tentaciones inútiles, y que unan estrechamente sus intereses y sus deberes.*

Estos beneficios no pueden ser ofrecidos a los individuos y a las familias por separado ni a las masas demasiado numerosas... Cada aldea comprenden un cuadrado de edificios con capacidad para alojar a 1.200 personas... El edificio central contiene la cocina pública, los depósitos y todos los servicios necesarios para cocinar y recalentar en forma

eficiente. A la derecha hay un edificio con la escuela de los niños más pequeños en la planta baja, una sala de lectura y un lugar de oraciones en el primer piso" (Magriña, Josep; 1981, pág. 130).

Como es sabido, este y otros ambiciosos proyectos similares no pudieron ponerse plenamente en práctica, habiéndose dado múltiples razones de por qué no tuvieron éxito tales planteamientos. No se considera preciso entrar en el análisis de las causas, ya que se intentaron desarrollar en un marco socio-económico muy distinto. Lo que si resulta evidente es que en el nacimiento teórico del cooperativismo, este ha considerado a la vivienda elemento fundamental para alcanzar sus objetivos, lo cual contrasta con los planteamientos actuales de aislamiento del cooperativismo de viviendas respecto del resto del cooperativismo en España, cuando no de abandono (de una parte significativa) en manos de personas con motivaciones de lucro y sin espíritu cooperativista.

El otro planteamiento es en que medida, el cooperativismo genera posteriormente vida cooperativa. Así para Magriña " *El cooperativista que ha obtenido su vivienda desea seguir gozando de su mayor eficacia -lograda por el efecto multiplicador de la cooperativa- para obtener otros bienes y servicios. La conciencia en un mismo espacio de varios bloques o edificios de viviendas promocionadas cooperativamente debe conducir por fuerza a pensar en seguir uti-*

lizando la vía cooperativa para resolver con eficacia las necesidades de la población que reside en dicho núcleo" (Magriña, Josep, 1981, pág. 132).

Dado que en España se han promocionado grandes polígonos e incluso ciudades (Tres Cantos en Madrid es un claro ejemplo), sería de interés analizar en que medida en estos núcleos urbanos existe una mayor vida cooperativa, siendo esta tarea más propia de estudios sociológicos que económicos.

2.2 VENTAJAS TEORICAS DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

2.2.1 VENTAJAS POTENCIALES

La pregunta a realizarse es cuales son las posibles ventajas de las cooperativas de viviendas, para ello se considera oportuno analizar las razones expuestas por las Naciones Unidas y la O.I.T..

2.2.2 VENTAJAS PARA LAS NACIONES UNIDAS

Para las Naciones Unidas "El que la construcción para las clases populares deba realizarse por las asociaciones de viviendas constituye un punto cardinal en la política de la vivienda. En este terreno la empresa privada se considera

demasiado inestable para poder asegurar el abastecimiento de viviendas a la población, a un ritmo uniforme y debido a su estructura. La vivienda es un bien demasiado importante para que se someta, lo mismo que otras mercancías, a las condiciones generales de la vida comercial y no se debe nunca explotar la escasez en perjuicio de los inquilinos" (Naciones Unidas 1957, pág. 11).

En el planteamiento expuesto, es de destacar la consideración de insuficiencia de la empresa privada para satisfacer la demanda de viviendas a un "ritmo uniforme". Evidentemente este planteamiento no sería muy compartido a finales de los años 80, cuando está en auge la confianza en la empresa privada. No obstante, resulta evidente que para los niveles más bajos de renta la iniciativa privada no ha desarrollado fórmulas capaces de ofrecer una vivienda digna.

"Al subrayar algunas de las ventajas... se debe de mencionar en primer lugar que hace posible la construcción de viviendas sanas, a un precio razonable, ya que dichas organizaciones trabajan sin fines de lucro edificando a precio de costo" (Naciones Unidas, 1957, pág. 11). Esta razón, expuesta por el alto organismo internacional en primer lugar, y que sin duda ha sido la causa fundamental que ha movido a cientos de miles de españoles a asociarse en régimen cooperativo, para adquirir su vivienda, es analizado con detenimiento en el capítulo dedicado a la eficiencia, ya

que puede suceder que en situaciones de inadecuada organización de la cooperativa, el incremento de costes sea superior a los beneficios de la empresa privada.

"En virtud de las considerables subvenciones que el Estado confiere a la construcción social y a la consecuente influencia que ejerce sobre la dirección y administración de dichas de los ciclos económicos" (Naciones Unidas, 1957, pág. 11). En este punto hay que señalar que han sido repetidas las instrumentaciones del sector de la vivienda para fines de política económica general, de lo que es claro ejemplo el "Decreto Boyer" de 1985. En el capítulo dedicado a la Hacienda Pública se planteará si a través de las cooperativas de viviendas se puede obtener una respuesta más adecuada en la política anticíclica.

"En general, las asociaciones realizan construcciones de entidad mayor que las de la empresa privada. Esto facilita el planteamiento de barrios posibilitando la realización de servicios comunes necesarios y ofreciendo a su vez tipos de viviendas tan variados que resulte posible satisfacer las diversas necesidades de la comunidad". Resulta claro que el Estado a través de la normativa sobre urbanismo cuenta con un instrumento potente para influir en la organización y realización de los servicios comunes, y dado que en España se han realizado A.C.T.U.R. es en los que se ha concedido a las cooperativas terrenos para la construcción de polígonos residenciales, habría que analizar en que

medida gozan de mejores servicios, lo que puede ser estudiado mejor desde otros planteamientos distintos al económico, tales como los de la arquitectura, el urbanismo y la sociología.

"La vivienda, por medio de las asociaciones sin fines de lucro, conserva un alto grado de iniciativa y competencia privada y crea un interés y participación de parte de la población en los problemas relacionados con la vivienda, así como una acción recíproca entre las autoridades los órganos políticos y la población, lo que es útil y necesario bajo un régimen democrático" (Naciones Unidas, 1957, pág. 17). Este punto se considera especialmente restrictivo, en la medida en que las cooperativa representen una situación intermedia entre la iniciativa privada y pública, capaz de, gracias a la participación de los socios (futuros usuarios), atender las necesidades de los individuos con mayor sensibilidad que el Estado, eliminando los mayores costes que para el destinatario último representa los beneficios con que hay que compensar a la empresa privada.

2.2.3 VENTAJAS PARA LA O.I.T.

2.2.3.1 DE ORDEN ECONOMICO

"Las cooperativas fomentan el ahorro y lo canalizan y orientan hacia el financiamiento de las construcciones.

Reducen y estabilizan los precios al eliminar una serie de intermediarios que especulan con la venta y la urbanización de unos terrenos hasta la edificación propiamente dicha.

Facilitan la consecución de créditos en ordenes sociales de condiciones favorables.

Emprenden la construcción de edificios en serie.

Compran al por mayor los materiales de construcción.

Intervienen directamente en la producción, estableciendo sus propias fábricas.

Producen y utilizan materiales de la mejor calidad, ya que no son empresas con fines de lucro" (O.I.T., 1964, pág.. 11-12).

Dichas ventajas las han ofrecido las cooperativas de viviendas en España de modo limitado. Así, si bien es cierto que en la mayoría de los casos exigen a sus socios unos desembolsos anteriores a la entrega de llaves superiores a los otros sistemas de promoción -así, antes de la compra del solar ya habrán tenido que desembolsar una suma importante para realizar dicha operación, cosa que no sucede en el resto de los sistemas, a excepción de la autopromoción-, potenciarían más el ahorro previo, en la medida en que las cooperativas de viviendas apoyen y difundan las cuentas-vivienda, según los planteamientos expuestos en el capítulo de financiación.

Respecto a que reduzcan y estabilicen los precios, sin duda la posibilidad de promocionar la vivienda a un menor coste es la principal motivación para que se incorporen los socios a las cooperativas en España, no obstante, el que lo consigan es el gran reto que tienen que resolver, y a cuyo estudio se destina un capítulo en la presente tesis.

El que faciliten la consecución de créditos sociales de condiciones favorables, puede ser cierto en los casos en que las cooperativas de viviendas sean fuentes de socios para las cooperativas de crédito y estén muy relacionadas con estas (como podría ser la Caja Laboral Popular). Esto no debe confundirse con que las cooperativas de vivienda en España se beneficien de una financiación ventajosa por las entidades financieras (Cajas de Ahorro, Banca Oficial) como resultado de una normativa oficial que trate de potenciar su desarrollo, ya que las ventajas existentes en la actualidad son muy limitadas, a excepción de que consigan acogerse a la V.P.O. en régimen especial.

El que emprendan la construcción de edificios en serie y compren al por mayor los materiales de construcción, si bien es claro que disponen de ventajas respecto al sistema de autoconstrucción individualizada -normal en los países del Tercer Mundo-, no se considera que ofrezcan alguna ventaja en relación con otros sistemas que promocionen el

mismo número de viviendas por fase, tal como sucede generalmente en los países desarrollados, y en concreto en España.

El que produzcan y utilicen materiales de mejor calidad, en principio -ya que no se dispone de datos fehacientes- si parece ser cierto, ya que tanto el Consejo Rector como la Asamblea General, suelen contribuir a continuas mejoras en calidades, con base en los deseos de sus miembros -que son los destinatarios de las viviendas-. No obstante -como más adelante se analizará- la pregunta a plantearse en relación con este tema, es si tales mejoras generan una calidad proporcionada de los componentes de la vivienda, y si tales mejoras no producen un crecimiento desproporcionado en el coste final.

2.2.3.2 DE ORDEN TECNICO

"Las cooperativas organizan sus propios servicios técnicos.

Contratan personal técnico bien calificado.

Emprenden sus propias investigaciones sobre todas las problemas relacionados con la edificación.

Establecen normas de calidad" (O.I.T. 1964, pág. 12).

Obviamente aunque esta es una ventaja potencial en relación con la autoconstrucción individualizada, las cooperativas de viviendas pequeñas difícilmente pueden generar una tecnología más avanzada, aunque si pueden conseguir que las viviendas se adapten más a los deseos de sus socios.

Las grandes promociones cooperativas si que podrían generar investigación, y tecnología; no obstante la aplicación de recursos a la investigación requiere unos buenos resultados económicos, algo dudoso en algunas de las grandes cooperativas de viviendas españolas más conocidas (Pablo Iglesias y Rosa Luxemburgo).

No obstante, las cooperativas de viviendas en España suelen incorporar elementos de técnica avanzada, ya que los socios, y especialmente los miembros de los órganos rectores, suelen analizar que elementos conviene utilizar para obtener una mejor calidad de la vivienda, y puesto que en España, tal como se analiza en el capítulo de Socios, estos tienen un nivel de estudios superior a la media, es frecuente que estos conozcan e introduzcan componentes técnicos (energía solar, sistemas eléctricos y de calefacción, etc.) que generalmente no se incorporan en ese momento de modo generalizado a las nuevas construcciones. Por ello, parece razonable que en España las cooperativas de viviendas han incorporado en muchos casos elementos de tecnología avanzada.

2.2.3.3 DE ORDEN SOCIAL

"Las cooperativas abren a muchas familias de ingresos módicos el único camino al alcance de sus posibilidades para adquirir una buena vivienda.

Estimulan la iniciativa y el estudio de ayuda mutua de los propios interesados para la solución de su problema de vivienda, invitándoles a participar en conjunto, en vez de depender de la ayuda externa.

Descargan al Estado y a las municipalidades de gran parte de sus responsabilidades administrativas y económicas en materia de vivienda.

Contribuyen a crear nuevas comunidades en las que los vecinos aprenden a conocerse y a apreciarse mejor y a mantener más estrechas relaciones.

Constituyen un medio adecuado, que puede utilizar las corporaciones públicas en su programa social de vivienda, para modernizar las grandes ciudades, reemplazando los barrios viejos de viviendas antihigiénicas por grupos bien planeados de viviendas de cooperativas dotadas de los mejores servicios, para las familias de bajos ingresos" (O.I.T., 1964, pág. 12).

En España, si bien las cooperativas han proporcionado vivienda a familias de "ingresos módicos" estas no parecen haber sido sus principales destinatarios, según se deduciría de las estadísticas analizadas en el capítulo de "Socios Cooperativistas". No obstante es destacable que el que no lo hayan realizado hasta la fecha en España, no quiere decir que no puedan realizarlo.

Tampoco han descargado al Estado y municipalidades de sus responsabilidades, ya que a nivel oficial se ha actuado a través de la promoción pública de viviendas, no obstante, se considera que podrían hacerlo, tal como se estudiará más adelante.

El que creen nuevas comunidades en las que los vecinos se conozcan y aprecien mejor, sin duda es algo deseable, siendo su estudio campo del análisis sociológico.

A estas posibles ventajas habría que añadir, en relación -comparación- con la promoción pública de viviendas, que mientras que dicho sistema puede desincentivar el esfuerzo individual, ya que la vivienda se recibe en función de indicadores (declaración del I.R.P.F. con independencia del fraude fiscal, etc.) de la incapacidad económica del individuo para adquirirla mediante los recursos derivados del propio esfuerzo. Ello puede reducir los incentivos al trabajo, o incrementar las ventajas del fraude fiscal o del fenómeno más amplio de la economía sumergida, entre la

población con unos ingresos intermedios entre la promoción pública y privada. Por otra parte, la calidad de las viviendas de promoción pública se establece en función de criterios administrativo-políticos, y casi siempre con independencia del esfuerzo realizado por el beneficiario, cosa contraria a lo que sucede con las cooperativas de viviendas.

2.3 LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS EN LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

2.3.1 LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS

"Los principios cooperativos no son unas simples normas, sino que son auténticos pilares que configuran la naturaleza de la Cooperativa, son las ideas informadoras de las normas de la constitución Cooperativa" (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 30). Estos principios *"que fueron formulados por los primeros doctrinarios e historiadores de Rochdale"* (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 30) han seguido un proceso de transformación y adaptación a la cambiante situación socioeconómica, siendo en la actualidad reconocida con autoridad la formulación realizada por la Alianza Cooperativa Internacional en el Congreso de Viena de 1966, y que Salinas las resume en:

- 1.- Libre adhesión.
- 2.- Organización democrática.

- 3.- Remuneración limitada al capital accionariado.
- 4.- Los excedentes pertenecen a los socios.
- 5.- Educación en los principios de la cooperación.
- 6.- Colaboración intercooperativa.

Se considera oportuno analizar en que medida son aplicables estos principios al cooperativismo de viviendas vigente en España, lo que se realiza a continuación.

2.3.2 LA LIBRE ADHESION

"La adhesión a una cooperativa debe ser voluntaria y abierta a todas las personas que puedan hacer uso de sus servicios y acepten las responsabilidades inherentes a su afiliación, no debe haber restricciones artificiales ni discriminaciones sociales, políticas o religiosas " (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 32).

En principio las cooperativas de viviendas no imponen en estatutos restricciones artificiales ni discriminaciones, pese a que los socios en un futuro próximo van a ser vecinos, con la convivencia obligada que ello lleva aparejado. El que en España, en la práctica, no se realicen discriminaciones de modo explícito habría que analizarlo a través del análisis sociológico, y ello, por depender del marco socio-cultural en que se desenvuelven, será indicador de

en qué medida la sociedad española discrimina a las personas por las razones indicadas. No obstante, en opinión del autor, la principal dificultad para incorporarse a una cooperativa de viviendas es la de disponer de la capacidad económica adecuada para hacer frente a las obligaciones de desembolso.

El principio de libre adhesión o "puerta abierta" supone que "en las Cooperativas de Viviendas" su actitud debe de estar imbuida de generosidad frente a las incorporaciones, entre otros motivos, porque el cooperativismo supone una suerte de apostolado, un colectivo de predicadores en busca de adeptos" (Rosembuj, Tulio, 1982, pág. 21). Este planteamiento de apostolado se ha encontrado por el autor en pocas cooperativas, y sería digno de un estudio sociológico, analizar si la mayoría de los socios de las cooperativas de viviendas en España pretenden algo más que obtener a través de ellas una vivienda con una buena relación calidad/precio, o incluso con el objeto más sencillo del bajo precio, -si consideran que es la única forma de que disponen de acceder a la vivienda-.

Mas, a parte de las limitaciones de tipo motivacional de los socios, "la adhesión a la cooperativa puede limitarse por consideraciones objetivas, razonables, conforme a su objeto o finalidad" (Rosembuj, Tulio, 1982, pág. 22). En el caso del cooperativismo de viviendas la limitación es bien clara en cuanto que, una vez adquirido el solar, el

número de socios de la cooperativa estará limitado por la capacidad de construcción en este, a no ser que la cooperativa decida promover nuevas fases, adquiriendo más solares.

El principio de puerta abierta también implica la libertad para salir *"si una persona se asocia libremente a una cooperativa, debe ser libre para darse de baja voluntariamente"* (Rosembuj, Tulio, 1982, pág. 28). La mayoría de los estatutos de las cooperativas de viviendas recogen tal libertad, pero en algunos se establecen limitaciones para la devolución de las aportaciones de los socios, tratando de evitar que las bajas de socios pongan en peligro la viabilidad económica de la empresa. Estas razones que han motivado a la Unión Nacional de Cooperativas de Viviendas a aconsejar que *"lo mismo que la puerta no está abierta siempre, sino entornada, igualmente para salir"* (Unión Nacional de Cooperativas 1986, Aplicación de los promoción).

Por tanto, se puede señalar que en las cooperativas de viviendas no se puede aplicar estrictamente el principio de "puerta abierta", no obstante, ello no debe interpretarse negativamente, ya que *"La adhesión a la cooperativa puede limitarse por consideraciones objetivas, razonables, conforme a su objeto o finalidad...las restricciones que son inaceptables se refieren al tratamiento artificial, discriminaciones sociales, políticas o religiosas"* (Rosembuj, Tulio, 1982, pág. 22). En estos últimos aspectos; los fundamenta-

les, no hay ningún dato que permita afirmar que las cooperativas de viviendas en España han incumplido el principio de "puerta abierta", defendiéndose tal principio explícitamente tanto por la Ley 52/1974 (Art. noveno), como por la Ley 3/1987.

2.3.3 ORGANIZACION DEMOCRATICA

"Las cooperativas son organizaciones democráticas. Sus operaciones deben ser administradas por personas elegidas o designadas por medio de un procedimiento acordado por los socios y son responsables ante éstos. Los socios de las Cooperativas primarias deben gozar de los mismos derechos de voto (un socio un voto) y de participación en las decisiones que afectan a sus organizaciones" (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 32). En relación con este punto, el Reglamento de 1978 establecía la posibilidad de voto plural, a excepción de las cooperativas de viviendas y de consumo. La normativa vigente, Ley 3/1987, General de Cooperativas, establece en su Art. 47 *" En las cooperativas cada socio tendrá derecho a un voto... 3. En ningún caso podrá existir voto diariamente o de calidad"*

Otra cuestión de más difícil respuesta sería en que grado -dada la complejidad técnica, económica y jurídica que supone una promoción de viviendas-, es conveniente que se tomen algún tipo de decisiones de forma democrática y no por

los técnicos, una vez que se han definido de forma democrática los objetivos a alcanzar. Se considera que existe en este aspecto un equilibrio, que habrá que ir alcanzando continuamente, y que dependerá en buena medida del buen hacer del Consejo Rector, y de la claridad en la exposición de los técnicos.

2.3.4 LOS EXCEDENTES PERTENECEN A LOS SOCIOS

En las cooperativas de viviendas, los excedentes se podrían producir en los locales comerciales y anejos utilizados por terceros. No obstante, en la práctica española, caso de que se vendan, los ingresos se aplican a reducir proporcionalmente el precio de las viviendas, y en el caso de que se alquilen, tales ingresos se aplican al pago de los gastos comunes de conservación, así como el mantenimiento y mejora de las viviendas.

"Los excedentes o ahorros producidos por las operaciones de una cooperativa, si los hay, pertenecen a los socios, y deben de distribuirse de tal manera que se evite que un socio obtenga ganancias a expensas de los otros" (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 32).

Al no producirse excedentes monetarios (lo que no significa que no se generen beneficios económicos al obtenerse la vivienda a menor precio) en las cooperativas de viviendas no se plantean este tipo de problemas formalmente.

2.3.5 REMUNERACION LIMITADA AL CAPITAL ACCIONARIO

"El capital accionario en caso de recibir interés, debe ser una tasa estrictamente limitada" (Salinas Ramos, Fco., 1984, pág. 32).

En las cooperativas de viviendas en España, hasta fecha reciente, no se produce tal remuneración, ya que, como se ha indicado anteriormente, los posibles "beneficios" (financiero o por la venta de los locales comerciales) se repercuten en un menor coste de adquisición o mantenimiento de la vivienda.

Además, el capital suele ser una cantidad simbólica, ya que los desembolsos -relativamente significativos en comparación con otros tipos de cooperativas- que realizan los socios, se efectúan fundamentalmente en concepto de pago de la vivienda, y no de aportación al capital.

2.3.6 EDUCACION EN LOS PRINCIPIOS DE COOPERACION

"Todas las cooperativas deben de tomar providencias para la educación de sus miembros, empleados y dirigentes y público en general, en los principios y técnicas , tanto económicos como democráticos, de la cooperación" (Salinas Ramos, Fco., 1984, págs. 32-33).

La Unión Nacional de Cooperativas de Viviendas recomienda que *"La cooperativa debe instrumentar sistemas de información, si es pequeña, a través de reuniones periódicas, si es grande por medio de cartas circulares, boletines, publicaciones, etc. La organización de Cursos o Cursillos de formación, Seminarios, Mesas Redondas o Jornadas, resulta a veces difícil, pero debe propiciar la incorporación de los socios, empleados, asesores y dirigentes"* (Vázquez Fraile, Alfonso, 1979, Pág. 6).

Las cooperativas de viviendas en España, en general, según los datos disponibles, han realizado un limitado esfuerzo formador directo en esta línea.

No obstante, hay que tener en cuenta que la simple participación en una cooperativa a través de sus asambleas, y más aún en sus Consejos Rectores, contribuye a este principio, en muchos casos, con más eficacia que una charla o una lectura. Tal formación dependerá en buena medida de los resultados económicos de la cooperativa, ya que caso de que

estos sean negativos, se estará dando una mala formación sobre el cooperativismo, de ahí la importancia para éste que se establezcan mecanismos de defensa que eviten el nacimiento de cooperativas mal planteadas.

Otra cuestión, más compleja, es la importancia de los aspectos educativos en el problema de la vivienda, siendo de interés las conclusiones de las Naciones Unidas, las cuales pese a su extensión, se considera oportuno reflejar íntegramente:

" 1) *Los aspectos educativos de un programa de vivienda junto con el financiamiento son la base de toda la estructura de una solución integral del problema.*

2) *Desde el punto de vista educativo la organización de la comunidad es uno de los procesos más eficaces para lograr una conciencia comunal de responsabilidad social capaz de asumirla.*

3) *La organización de la comunidad requiere, la participación activa de los miembros con el propósito final de fomentar el esfuerzo propio y la acción conjunta en general, para solucionar los problemas individuales y colectivos.*

4) *Uno de los objetivos de la educación por medio de la organización de la comunidad es la de obtener una descentralización que distribuya la responsabilidad de la solución*

del problema de la vivienda en forma ordenada y armónica entre gobiernos (nacional y municipal) y organizaciones privadas, ya que ningún Estado puede resolverlo sólo.

5) Con la descentralización se busca la organización de una estructura administrativa flexible que permita a los interesados tanto en las zonas urbanas como rurales, por más distantes que estén, tramitar y obtener localmente una solución satisfactoria a sus problemas.

6) La descentralización forma el sentido de responsabilidad comunal y da mayor dignidad y capacidad de crecimiento a todos los grupos de ciudadanos.

7) Con el espíritu de iniciativa y de participación que se logra, el Estado se libra de muchas cargas y se da a las poblaciones locales mayores posibilidades de solucionar no sólo el problema de la vivienda, sino muchos otros, de interés común.

8) El problema de la vivienda se puede solucionar en gran parte según como se encauce la solución de otros problemas que directa o indirectamente lo puedan afectar.

9) La educación del ciudadano no puede limitarse al formalismo escolar tradicional. Es necesario movilizar todos los recursos para eliminar hábitos de conducta social indeseable y crear los buenos hábitos de una ciudadanía responsable.

10) A este fin es necesario desarrollar y usar técnicas que proporcionen la activa participación del ciudadano en el proceso educativo, cualquiera que sea su estado de ignorancia.

11) Hasta ahora la educación se ha caracterizado por suministrar conocimientos teóricos con poca atención a la preparación para la vida comunal y para la formación de una más completa personalidad y desarrollo de la vocación.

12) En la vida de los sindicatos, cooperativas, instituciones cívicas y en el ejercicio de los derechos y deberes políticos existe una notoria pasividad en los miembros.

13) Para remediar esta situación no basta con buena legislación ni con programas más o menos extensos de construcción de viviendas, es necesario desarrollar paralelamente programas educativos dinámicos en el amplio sentido arriba mencionado.

14) La experiencia que se adquiriera en la organización de grupos para la construcción de viviendas mediante el sistema del esfuerzo propio con ayuda externa proporcionará una valiosa capacitación para la acción colectiva y contribuirá a desarrollar el hábito de la participación democrática, tan necesaria para fortalecer el orden social.

15) La labor de organización de grupos debe estar dirigida por personas bien calificadas tanto por lo que hace a su capacidad técnica, como a su comprensión de las relaciones humanas.

16) La facilidad con que aprenden a construir sus casas, aun los obreros agrícolas menos capacitados letrados, los capacita para llegar a ser, por lo menos, obreros semicualificados. Esto redunda en beneficio de la familia porque el hombre que construye su casa aprende a conservarla y mejorarla; en beneficio de la industria de la construcción porque se crea una nueva fuente de obreros calificados y semicualificados; y en beneficio del Estado porque se establecen verdaderas "escuelas profesionales", con un costo insignificante para personas que nunca hubieran tenido la oportunidad de ir a tales escuelas." (Naciones Unidas, 1957, pág. 81-82).

Estas conclusiones de las Naciones Unidas, si bien hay que valorarlas en relación con el momento de su publicación (1957), y la situación socio-económica de los países hacia donde va dirigido (países en vías de desarrollo), son de interés para España, en cuanto que suponen la opinión del alto organismo internacional sobre los aspectos formativos de la vivienda, resaltando con ello la importancia educativa que las cooperativas de viviendas pueden tener, no solo sobre el cooperativismo, sino sobre actitudes ciudadanas más amplias.

Ante estos planteamientos cabe preguntarse en que medida, indirectamente, las cooperativas de viviendas han contribuido a la difusión del espíritu y las actitudes ciudadanas cooperativistas en España. La respuesta es difícil, aunque parece razonable considerar que en buena parte su contribución dependerá de lo satisfechos que hayan quedado los socios con su vivienda.

2.3.7 COLABORACION INTERCOOPERATIVA

"Las Cooperativas, para servir a los intereses de sus miembros y sus comunidades deben colaborar por todos los medios con otras cooperativas a los niveles local, nacional e internacional" (Salinas Ramos, Fco., pág. 33).

En las cooperativas de viviendas tal colaboración se podría concretar fundamentalmente en las relaciones entre las propias cooperativas de viviendas; en que los proveedores, y especialmente los constructores fuesen cooperativas, y que los socios, e incluso la promoción de la cooperativa, surgiese de otro tipo de cooperativas. Asimismo, las cooperativas de viviendas podrían colaborar con otras cooperativas en acciones comunes a través de cooperativas de segundo grado, o bien creando cooperativas de consumo o enseñanza en los locales comerciales, etc..

Esta es la experiencia de otros países, ya que *"la organización adquirida por los grupos durante el periodo de la obra, ha llevado naturalmente a encarar, también en forma colectiva, otros problemas sociales comunes: así han surgido policlínicas, guarderías, bibliotecas, cooperativas de consumo, que han contribuido a mejorar la calidad de vida de los cooperativistas, pero también las de la comunidad circundante a las que las cooperativas están abiertas"* (Nahoum, Benjamín, pág. 3, 1984).

En España, la colaboración de las cooperativas de viviendas con las de otro tipo ha resultado reducida, ya que se produce en pocos casos, como son el del grupo de la Caja Laboral Popular (que tiene un equipo promotor de vivienda), y el de LARCOVI, que generalmente contrataba la construcción a cooperativas de trabajo asociado.

Respecto a la colaboración entre las propias cooperativas de viviendas, según escrito del Presidente de la Unión Nacional de Cooperativas de 28-12-87 "los 220 Polígonos Residenciales Cooperativos en los que se han construido más de 600.000 viviendas, han sido fruto de esa colaboración". En relación con esta opinión fundamentada en su experiencia y datos estadísticos, se considera oportuno señalar que las Juntas de Compensación requieren un serio esfuerzo de negociación, y de a veces costosas tomas de decisión en común, en las que en ocasiones hay que sacrificar el interés particular por el interés general.

2.4 OTRAS VENTAJAS DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

2.4.1 REDUCEN LAS NECESIDADES DE GASTO PÚBLICO

Frente a los actuales problemas del Déficit público, la sociedad, en la medida en que instrumente -tal como se analiza en diversos apartados de la presente Tesis- a través de las cooperativas de viviendas una forma más eficaz de atender a las necesidades de vivienda de niveles de renta hasta ahora atendidos por el sector público, verá disminuir sus necesidades de gasto público en vivienda, con lo que se estará contribuyendo a la reducción del déficit.

2.4.2 ESCUELA FORMADORA DE GESTORES INMOBILIARIOS

No se puede dejar de destacar como otra de las características de las cooperativas de viviendas en España es el haber constituido una escuela práctica formadora de promotores de viviendas.

Así, es frecuente que los presidentes y miembros del Consejo Rector, inexpertos en la promoción al incorporarse a los órganos directivos, si se dedican con éxito al Consejo Rector de la cooperativa, acaben conociendo suficientemente la promoción de viviendas, hasta el punto de que al entregar las llaves de la cooperativa a sus socios, dediquen su actividad laboral fundamental a la promoción de viviendas, con base en los conocimientos adquiridos en tales experiencias, a las que han dedicado gran esfuerzo y mucho tiempo, de manera desinteresada, y sin ánimo de lucro.

De este modo, y fuera de sus motivaciones iniciales, aquellos que han colaborado intensamente con la cooperativa, obtienen inesperadamente unos conocimientos y experiencia profesional que les permite trabajar en una actividad que consideran más interesante, y por la que pueden obtener mayores ingresos (como ejemplos demostrativos se puede citar el de algún miembro del Consejo Rector de las cooperativas de El Pinar (Madrid), y Ferro-Aguilas (Murcia)).

Esta escuela práctica es sumamente costosa para la cooperativa formadora, ya que en el aprendizaje por la práctica sin una formación previa adecuada son frecuentes los errores. En una promoción de viviendas un error o falta de programación puede tener consecuencias graves en el desarrollo de la promoción, y cada retraso supone aplazar la entrega de llaves, lo que de por sí conlleva un elevado coste de oportunidad (el de la pérdida de bienestar que supone el que los socios no disfruten en ese período de la vivienda, que sería igual al coste del alojamiento pagado durante este tiempo, o mayor, ya que desean cambiar de vivienda), junto a un incremento en el precio de adjudicación de la vivienda, debido, como mínimo, a los efectos de la inflación sobre los costes, y al aumento de los costes financieros que supone el retraso en la terminación de las obras.

Es de destacar que si en otras actividades, los mayores gastos por una experiencia de aprendizaje se pueden recuperar mejorando la acción cuando se repita en el futuro (así, la compra de una camisa con un tejido que arrugue mucho, puede servir para aprender que en el futuro no conviene comprar camisas de ese tejido), en la vivienda -a no ser que la cooperativa fracase-, a corto plazo, raramente se repetirá participar en una promoción cooperativa, por lo

que la experiencia será inútil, excepto si algún miembro del Consejo Rector se dedica posteriormente a la promoción de viviendas.

En este caso, el beneficio será para ese socio individualmente, y no para los vecinos de la promoción, por lo que la cooperativa como tal, y el colectivo de sus socios, no se beneficiarán del aprendizaje realizado durante la promoción, máxime teniendo en cuenta que la mayoría de los actos y decisiones de la promoción son únicos (compra del solar, obtención de licencia, contrato con la constructora, etc.). Caso que la cooperativa haya servido para formar expertos en la promoción inmobiliaria cuyos conocimientos se aplican a otras viviendas, si se habrá derivado un beneficio social de tal aprendizaje, pero que redundará en los adquirentes de las nuevas promociones inmobiliarias.

Afortunadamente existe en la actualidad conciencia social de la necesidad de formación de los gestores de las cooperativas de viviendas, considerándose pruebas de ello la creación por la Federación de Cooperativas de España del Centro de formación Luis Cuñat Rodríguez, y el hecho de que en el Plan 18.000 de Madrid y en los estudios sobre viabilidad de préstamos por él, se analice la preparación de los gestores, como dato fundamental en relación con la viabilidad económica de las cooperativas de viviendas.

3 REFERENCIA A ESPAÑA

3.1 ANTECEDENTES HISTORICOS

El presente trabajo no persigue un propósito de análisis histórico, no obstante, se considera interesante reflejar brevemente los antecedentes de las Cooperativas de Viviendas en España, basándose en los apuntes de Alfonso Vázquez Fraile para el Curso sobre Promoción y Gestión de Comunidades y Cooperativas, impartido en 1983, y del de Fernando Elena (Elena Díaz, Fernando, 1.984, págs. 101-105) sobre las cooperativas de viviendas en Madrid, y el trabajo del C.E.M.I.C. (C.E.M.I.C., pág. ,1989), en el cual se recoge una interesante reseña histórica sobre la evolución de la vivienda obrera española en sus diversas formas desde 1850..

Aunque no se planteara como cooperativa, resulta digno de señalar como antecedente curioso el intento realizado en 1873 por la Sociedad Económica El Porvenir del Artesano, promovida por la Sociedad Económica Matritense de "poner en marcha un sistema de provisión de casas para los trabajadores integrantes de la sociedad, formando edificaciones con servicios comunes accesorios dentro del perímetro de ensanche y en el extrarradio. El funcionamiento consistía en la formación de un capital con imposiciones semanales, con el que se construía una vivienda anual, que era sorteada entre los imponentes. Dicha aventura supuso una arriesgada opera-

ción para muchos obreros y pronto surgieron dificultades que paralizaron el proyecto" (C.E.M.I.C., pág. 3-4 Cáp. Reseña Histórica, 1989).

Aunque es posible que se hayan promovido viviendas en régimen Cooperativo en España con anterioridad, cuando por primera vez proliferaron fue al amparo de la Ley de Casas Baratas de 1924, y de Casas Económicas de 1926. La vivienda tipo promovida fueron "los hotelitos", viviendas unifamiliares adosadas o independientes, rodeadas de jardín, que constituían las unidades vecinales denominadas Colonias, algunas de las cuales han tenido un eco en la prensa (como la del Viso en Madrid), al haber tratado de ser destruidas para la construcción de nuevas viviendas, como consecuencia de la fuerte revalorización de su emplazamiento con el crecimiento urbano.

Para el C.E.M.I.C. la cooperativa de viviendas más antigua ha sido la Colonia de la Prensa, "en la calle de Eugenia de Montijo, realizada por Felipe Mario López Blanco entre 1911-1913, ... en total 42 hotelitos sin tipología definida que se van adaptando a los solares...la primera ciudad de los periodistas del país" (C.E.M.I.C., Cáp. Reseña Histórica pág. 6, 1989).

De la que se tienen noticias más antiguas es de la "Cooperativa Española de Casas Baratas" "Pablo Iglesias", que según se dice en el número 77 de "Hogar Obrero", se

constituyó el 2 de diciembre de 1926 en la Cuenca de Peñarroya, cambiando sucesivamente el primitivo adjetivo de "obrero" por el de "Nacional" y, por último, por el de "Española" .*"En 1937 tenía el carácter de una cooperativa de ahorradores para la vivienda, hasta tal punto que a continuación del nombre y entre paréntesis figuraba "Banco Obrero Nacional",... tenía dos filiales: una Caja de Seguros (en parte para garantizar la devolución de los préstamos con los que se financiaban las viviendas), y una constructora, que agrupaba profesionales del sector, quienes, utilizando los materiales que utilizaba la propia cooperativa realizaban las obras para los socios"* (Elena Fernando, 1984, pág. 101).

Durante la República se iniciaron algunas promociones de viviendas en régimen cooperativo al amparo de la llamada Ley Salomón de 1935, pero con el inicio de la Guerra Civil tan solo se edificó alguna vivienda en Valencia.

Tras la contienda se promulgaron la Ley de Viviendas Protegidas de 1939 y la Ley de Viviendas Bonificables de 1944, que tuvieron escaso eco en la promoción cooperativa.

La Ley de Viviendas de Renta Limitada de 15 de Julio de 1954, concedía beneficios económicos y fiscales que facilitaban el acceso a la propiedad horizontal, y bajo su in-

fluencia nacen bastantes Cooperativas de Viviendas, que empiezan a constituirse en Uniones Provinciales a partir de 1957, creándose la Unión Nacional en 1961.

Respecto a la evolución más reciente, se considera de interés el análisis del C.E.M.I.C. del periodo 1978-1988, para los que *"la cooperativa, con una gran dosis de ilusión y voluntarismo a la hora de gestionar, va cobrando una importancia creciente, el propio efecto del desencanto será un elemento explicativo, ya que será un elemento propulsor de muchas de ellas, tanto por la consiguiente interiorización de la crisis y búsqueda de salidas personales, capaces de aportar un modo de vida de más calidad, como por la capacidad de organización o la disposición a procesos participativos, que se asocian con la idea de desarrollar nuevas relaciones y con el viejo sueño de autogestión compartida"* (C.E.M.I.C., Cap. Reseña Histórica pág. 19, 1989).

3.2 NORMATIVA LEGAL EN ESPAÑA

3.2.1 PRECEDENTES LEGALES

Como antecedente de la normativa de cooperativas en España, cabe citar la Ley de Cooperación de 2 de Enero de 1942 (B.O.E. 12-1-1942). En su reglamento de aplicación de 13 de Agosto de 1971 -B.O.E. n. 242, de 9 de Octubre- delimita como cooperativas de viviendas *"las que tengan por*

objeto principal procurar viviendas y edificaciones complementarias exclusivamente para los socios y sus familiares, pudiendo realizar los trabajos, obras y servicios que sean necesarios, incluso con la aportación del trabajo personal de sus asociados. También podrán incluir como funciones complementarias, entre sus actividades la conservación y administración de viviendas, elementos y edificaciones comunes".

La Ley 52/1974 de 19 de Diciembre, en su Reglamento de Cooperación - Real Decreto 271/78 de 16 de Noviembre- definía las cooperativas de viviendas como "Las que tengan por objeto procurar vivienda y edificaciones y obras complementarias exclusivamente para sus socios y familiares, pudiendo adquirir parcelas y urbanizaciones y realizar trabajos, obras y servicios que sean necesarios, incluso por la aportación directa y personal del trabajo de sus socios. ...Podrán incluir en sus fines la conservación y administración de las viviendas, elementos, zonas o edificaciones comunes y la creación y suministro de servicios complementarios. También podrán efectuar actividades que sean antecedentes o consecuentes de los fines anteriores".

Como resulta evidente, parte del texto es copia literal de la normativa anterior. Se ha modificado el que en el Reglamento de 1971 se define a " las que tengan por objeto principal" mientras que la normativa de 1978 las define como "las que tengan por objeto", por lo que se podría

entender que el objeto es único, no obstante, en el punto dos del referido Art. 103 aclara que *"La existencia de locales de negocio, obra de urbanización... no obstará a la consideración de cooperativa como tal"*. Por tanto, en ambas normativas se ha admitido la posibilidad que la cooperativa, promocióne al mismo tiempo que viviendas otro tipo de edificaciones para los comuneros, o incluso para terceros (locales comerciales).

3.2.2 NORMATIVA ACTUAL

La Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, B.O.E. de 8 de abril de 1987, en su Art. 129 Apdo. 1. define que *"las Cooperativas de Viviendas asocian a personas físicas que precisen alojamiento para sí y sus familiares y/o locales; también podrán ser socios los Entes públicos las Cooperativas y entidades sin ánimo de lucro que precisen locales en los que puedan desarrollar sus actividades. Tienen por objeto procurar a sus socios vivienda y/o locales; también podrán tener por objeto, incluso único, procurar edificaciones e instalaciones complementarias para el uso de viviendas y locales de los socios, la conservación y administración de las viviendas y locales, elementos, zonas o edificaciones comunes y la creación y suministro de servicios complementarios, así como la rehabilitación de viviendas, locales y edificaciones e instalaciones complementarias"*.

La reciente Ley amplía específicamente el objeto posible de las cooperativas a locales sociales y comerciales, y a la rehabilitación. Esta ampliación parece oportuna, ya que, teóricamente, en las viviendas promovidas en régimen cooperativo debería de existir una mayor vida comunitaria, que requerirá en muchos casos instalaciones complementarias para su desarrollo.

También es de destacar que en la nueva Ley ya no se hace referencia a la posibilidad especificada en las normativas anteriores de " la aportación directa y personal del trabajo de sus socios", ya que la experiencia ha demostrado -tal como se analiza en el capítulo de " Tipología de las Cooperativas de Viviendas"- que este tipo de cooperativas tienen un casi nulo desarrollo en España, -a causa de su grado de desarrollo económico y social-, pese a los buenos deseos del legislador, que en la redacción del Real Decreto de 1978, se podría interpretar que contempla como primera posibilidad.

Se considera también un paso importante el que se admita como socios a los Entes públicos, Cooperativas y Entidades sin ánimo de lucro mercantil, ya que se abre una interesante posibilidad de que estos entes, y especialmente los Ayuntamientos, sean socios de las cooperativas de vivienda, ya que ello puede dar viabilidad -tal como se estudiará más adelante- a un nuevo tipo de cooperativas, en

la que estos socios aporten el solar a cambio de los locales comerciales, que podrían destinar a fines sociales.

4 CONCLUSIONES

- El cooperativismo, cuyo fomento es un mandato constitucional en la España actual, es aceptado y propugnado por la mayoría de grupos e instituciones, no obstante, existen múltiples concepciones, siendo dispares las medidas de actuación que proponen.

- Si bien el cooperativismo no es útil para todas las situaciones ni para todas las personas, en determinadas circunstancias puede ser un sistema adecuado, constituyendo un valioso elemento para una sociedad más estable, compatible con otros sistemas económicos, dentro de una sociedad democrática..

- Las cooperativas de viviendas constituyen empresas inmobiliarias propiedad de los usuarios de las viviendas, que pueden contribuir a formar ciudadanos con mayor espíritu de ciudadanía.

- Para la O.I.T. las cooperativas de viviendas ofrecen ventajas potenciales de orden económico, técnico y social, no obstante es dudoso que en términos generales las cooperativas de viviendas las hayan conseguido en España con suficiente extensión y generalidad.

- Las cooperativas de viviendas en España tienden a incorporar a sus viviendas los elementos de innovación tecnológica por delante de otros sistemas de promoción.

- Las cooperativas de viviendas pueden contribuir a disminuir las necesidades de Gasto Público en vivienda, y por tanto el Déficit Público.

- Las cooperativas de viviendas constituyen una escuela práctica formadora de profesionales en la gestión de promociones inmobiliarias, cuyos elevados costes de formación corren por cuenta de la cooperativa, vía gastos innecesarios -que sería conveniente evitar en el futuro-, y de cuya formación se benefician a veces otras promociones.

-En España las primeras cooperativas de viviendas de las que se tiene noticia proliferaron al amparo de la Ley de Casas Baratas de 1924.

5 BIBLIOGRAFIA

Al tratarse del primer capítulo, que al ser de conceptualización es muy general, y por tanto la bibliografía es muy numerosa, se ha considerado conveniente agruparla según tres temas:

- A.- Cooperativas en general.
- b.- Vivienda.
- c.- Cooperativas de viviendas.

A. BIBLIOGRAFIA SOBRE COOPERATIVAS EN GENERAL

Abad Colas, Gil, "La empresa cooperativa", Centro Nacional de Educación Cooperativa, Zaragoza, 1981.

Alberti Rovira, Enoch, "Las Relaciones Cooperativas en el orden Federal Alemán", Fundación J. March, Madrid, 1986.

Alvarez Jiménez, Carlos, "Mutuas, Cooperativas y Seguros", Mapfre, S.A., Madrid, 1984.

Amat, Joan; Amat, Oriol, "Contabilidad para cooperativas", CEAC S.A., Barcelona, 1984.

Anónimas y colectivas "Manual de las cooperativas de viviendas" Generalidad Valenciana, 1988.

Aranzadi, D. "Cooperativismo industrial como sistema de empresas y experiencia". Publicaciones de la Universidad de Deusto, Bilbao 1976.

Azpiazu Monteys, Antonio, "Guía Jurídica de la cooperativa de viviendas" Ediciones Fausi, S.A., 1987.

Ballester Pareja, Enrique, "Teoría Económica de las cooperativas", Alianza Editorial S.A., Madrid, 1983.

Ballester, E, Introducción a "Gestión y Contabilidad de las Cooperativas Agrarias", autor Vicente Caballer, 2da edición, Mundi-Prensa, Madrid 1984.

Ballester Pareja, Enrique, "Curso Tutoría de cooperativismo y empresas cooperativas", Fund. Gral. Univ. Politec., Madrid, 1985.

Bardley Keith-Gelb, Alan, "Cooperativas en marcha", Ariel S.A., San Juan Despi (Barcelona), 1985.

Benecke, D. "Cooperación y desarrollo" ICECOOP, Santiago de Chile, 1973.

Boletín Oficial del Estado, Gabinete Jurídico-Administrativo, "Sociedades Cooperativas", Boletín Oficial del Estado, Madrid, 1979.

Ciurana, Jose María, "Curso de Cooperación", Barcelona, 1968.

Ciurana Fernández, José M. "Las Cooperativas en la práctica", Bosch, Barcelona, 1970.

Departamento de Trabajo, Gobierno Vasco, "Terceras Jornadas Cooperativas", Gobierno Vasco, Servicio Central de Publicaciones, Victoria, 1984.

Departamento de Trabajo, Sanidad y S. Social., Gobierno Vasco, "Cuartas Jornadas Cooperativas", Gobierno Vasco, Servicio Central de Publicaciones, Vitoria, 1986.

Domingo Sanz, Joaquín, "Las Empresas cooperativas en España". Algunos desarrollos teóricos, Serv. Public. Univ. Córdoba, Córdoba, 1986.

Echevarría Torrecillas, Angel, "La sociedad cooperativa", Fundacio Estudi i Cooperacio, Barcelona, 1983.

Elena Fernández, Fernando, "Las tendencias actuales del cooperativismo de viviendas", ponencia presentada en las Jornadas de estudio sobre cooperativismo, publicadas por la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, págs. 201-250, Madrid, 1978.

Fernández Fernández, Joaquín, "Economía para cooperativas", CEAC, S.A., Barcelona, 1983.

Grefe, Xavier, "Financier l'economie sociale", París, Económica 1983, 244 p. 24 cms..

Herrera Ulloa, Rene Alfonso, "Las Cooperativas y su administración", Zaragoza, 1981.

Josada Marrodan, Carlos - Marvuny, Ferran, "Marketing para Cooperativas" (il), CEAC, S.A., Barcelona, 1981.

Laidlw, A.F., "Las Cooperativas en el año dos mil" Centro Nacional Educación Cooperativa, Zaragoza, 1982.

Muñoz Vidal, Antonio B., "Las Uniones Cooperativas ante el Real Decreto n. 2508-77". Caja Rural Provincial, Murcia, 1977.

Olabarria Muñoz, Emilio, "Primeras Jornadas de Cooperativas de Euskadi", Gobierno Vasco, Vitoria, 1982.

Pomares Martínez, José, "Régimen Jurídico de las cooperativas", Caja Rural Nacional, Madrid, 1980.

Ribo Durán, Luis M., "Las Cooperativas y la Ley". Bruguera S.A., Barcelona, 1973.

Rosembuj, Tulio, "La empresa cooperativa", CEAC, S.A., Barcelona, 1982.

Rosembuj, Tulio, "La empresa cooperativa". Ediciones CEAC, Barcelona 1982.

Salinas Ramos, Francisco, "Temas cooperativos". Materiales de formación cooperativa, Cáritas Española., Madrid, 1982.

Salinas Ramos, Francisco, "Manual Práctico de Cooperativismo", Editorial Zero, Madrid, 1984.

Sanz Jarque, Juan José, "Cooperación teoría y práctica de las sociedades cooperativas", Universidad Politécnica, Valencia, 1974.

Soto Carniago, Juan José, "Sociedades Cooperativas. Plan de Cuentas", Universidad de Extremadura, Cáceres, 1984.

Thomas, Emile - Henri, "Gestión de las cooperativas" Aguilar S.A., Madrid, 1967.

Tord, Manuel de - Amat, Jaime, "Finanzas para cooperativas CEAC" S.A., Barcelona, 1984.

Vanek, J. "La economía de participación", Amorrortu, Buenos Aires. 1971.

Vara, María Jesús "Causas del fracaso de las cooperativas de trabajo asociado. Especial referencia a Madrid" Dtor. Eduardo Bueno Campos. Tesis leída en la Universidad Autónoma de Madrid, Junio de 1983.

Vigy, Jaime L., "Organización cooperativa de la clase" traducido del francés, Cíncel, S.A., Madrid, 1980.

Viz Tasis, Gumersindo "Todo sobre las cooperativas de viviendas" Edit. De Vecchi, S.A., 1987.

B. BIBLIOGRAFIA SOBRE VIVIENDA

Albiñana García-Quintana, César, "Sistema Tributario Español y Comparado". Ediciones ICE, Madrid 1983.

Andrea, Emilio - Tovar, José, "Curso de vivienda para técnicos municipales de consumo", I D A E, Madrid, 1986.

Ballesteros Arranz, Ernesto, "Historia de la vivienda", HIARES, Madrid, 1981.

Banco de Crédito a la Construcción, "Vivienda y Urbanismo en España", Banco de Crédito a la Construcción, Madrid, 1982.

Benévolo Leonardo "Orígenes del urbanismo moderno" Hermann Blume Ediciones, Madrid 1975.

Buckley, Robert, "Government Policy and House Prices in the United Kingdom: An Econometric Analysis", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, v. 44, n. 4, p.273-304, 1982.

Consejo Superior de Cámaras de la Propiedad Urbana, "Legislación y vivienda. Pequeña historia de una gran injusticia", Org. Ofic. de la Admón., Madrid, 1984.

Cotorruelo Sendagorta, Agustín, "La Política económica de la vivienda en España", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1960.

Dirección General de Arquitectura y Vivienda, "Individuo y Vivienda", Centro de Public. del MOPU, Madrid, 1985.

Dirección General de Arquitectura y Vivienda, "La Vivienda Española en cifras" Centro de Public. del MOPU, Madrid, 1985.

Engels, Friederich, "El Problema de la vivienda", Gustavo Gili S.A., Barcelona, 1977.

Gobierno Vasco, "Manual del usuario de la vivienda", Gobierno Vasco. Servicio Central de Publicaciones, Vitoria, 1982.

González Chillón, Angel, "Estudio sobre vivienda en España," Madrid, 1982.

Kirschenmann, Joerg C., "Vivienda y espacio público," Gustavo Gili S.A., Barcelona, 1985.

Lantos Vem Ferenc, Zoltan, "La Problemática de la vivienda unifamiliar y colectiva," Sindicato Nacional de la Construcción., Madrid, 1977.

Mac Iver, R.M. y Page, Charles H, "Sociología", Edit. Técno S.A., Madrid 1958.

Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, "Evolución cuantitativa del subsector vivienda en España hasta 1979", Centro de Public. MOPU, Madrid, 1980.

Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, "Evaluación cuantitativa del subsector vivienda en España año 1980", Centro de Public. MOPU, Madrid, 1981.

Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, "Evolución cuantitativa del subsector-vivienda en España en 1982", Centro de Public. MOPU, Madrid, 1982.

Oliveros Lapuerta, M. Vicenta, "Estudio sobre la Ley de Protección Pública a la Vivienda", Inst. Nacional Prospectiva, Madrid, 1980.

Puente Roig, Fernando, "La Vivienda", Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1982.

San Miguel Romero, Juan Miguel, "Vivienda... con todas las de la Ley", E.T.S. Ingen. Caminos, Madrid, 1984.

Santillana del Barrio, Antonio, "Análisis Económico del problema de la vivienda", ARIEL S.A., San Juan Despi (Barcelona), 1972.

Sherwood, Roger, "Vivienda: Prototipos del movimiento moderno", Gustavo Gili S.A., Barcelona, 1982.

Steegman García, Enrique, "Las Medidas de la vivienda", Colegio de Arquitectos de Cat., Barcelona, 1986.

Sting, Hellmuth, "Módulo de vivienda y grupo residencial, Tipología", Gustavo Gili S.A., Barcelona, 1972.

Turner, John F.C., "La Vivienda, todo el poder del usuario", BLUME (Hermann), Ediciones, Madrid, 1977.

C. BIBLIOGRAFIA SOBRE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

Aguilar García, Manuel, "Las cooperativas de viviendas, disposiciones comunes y específicas", Revista de Dcho Notarial núm. 7, Madrid, Abril-Junio 1972.

Boggiero Madrigal, Luis (C.I.D.E.P.), "Promociones Inmobiliarias en comunidad y cooperativas de viviendas". CIRDE, Madrid, 1979.

Brugarola Mas, Martín, "Doctrina y Sistemática cooperativa", Sal Terrae, Santander, 1962.

Ceballos Camacho, José, "La Gestión cooperativa", Unión Aragonesa del libro S.L., Zaragoza, 1979.

Ciurana Fernández, José M., "Las cooperativas en la práctica", Bosch, Barcelona, 1970.

Elena Díaz, Fernando, "Tendencias actuales del cooperativismo de vivienda", Ministerio de Trabajo, Jornadas de estudio sobre cooperativismo, ponencia 7, págs. 201-250.

CAP. 1.- COOPERATIVISMO

Pág. 61.-

Herrera Ulloa, Rene Alfonso, "Las cooperativas y su administración", Zaragoza, 1981.

"Las cooperativas de vivienda". Ministerio de Trabajo, Madrid 1980.

Magriña Blasi, Josep, "La cooperativa de viviendas" CEAC S.A., Barcelona, 1981.

Ministerio de Hacienda, "Las cooperativas", Madrid. 1969

Muñoz Muñoz, Ricardo. "Manual para el funcionamiento de las cooperativas de viviendas". Viviendas cooperativas, núm.12, Enero de 1980, Boletín de la Unión Nacional de Cooperativas de Viviendas, Madrid.

Somio, M.D., "Técnicas cooperativas", Centro de educación cooperativa, Zaragoza, 1979.

Thomas Emile-Henri, "Gestión de las cooperativas". Aguilar S.A., Madrid, 1967.

Escuela Nacional de Gerentes Cooperativos, "Soluciones cooperativas al problema de la vivienda en Zaragoza", Proyecto "UCOOPIA", Zaragoza, 1972.

ONU, Departamento de asuntos económicos y sociales. "Asociaciones para la construcción de viviendas sin fines de lucro". Organización, Financiación e Integración Estructural, Nueva York, 1975.

Urribarri, Ignacio, "Cooperativismo de viviendas". Segundas Jornadas de Cooperativismo en el País Vasco, págs. 81- 91.

Vázquez Fraile, Alfonso, "Presente y futuro de la cooperación de viviendas en España". Obra sindical de cooperación, Madrid 1971.

- Bautista, Aurelio. "Especular en pisos pasó a mejor vida". Arte y Cemento, número 1223, Bilbao, 1982.

- BIA. "El tema del mes: la necesidad de viviendas en España: 300.000 al año". BIA, número 55, C.O.A.A.T., Madrid, 1982.

- Carreras Yañez, José Luis. "La Construcción de viviendas. Un análisis económico". Información Comercial Española. Número 548, Madrid, 1979.

- Carrera Yañez, José Luis. "La crisis de los 70, en el sector vivienda". Papeles de Economía Española, número 5, Madrid, 1980.

- Ellickson, B. "Una contrastación alternativa de la teoría hedónica de los precios de las viviendas". Información Comercial Española, número 585, Madrid, 1982.

- Fernández Díaz, A. y varios autores. "Análisis Económico del Sector de la Construcción". Colegio Universitario de Estudios Financieros, Consejo Superior Bancario, Madrid, 1982.

- García López, José y varios autores. "La situación de la vivienda en España". Papeles de Economía Española, número 10, Madrid, 1982.

- García López, José. "La vivienda: un sector en crisis. Una encuesta". Papeles de Economía Española, número 10, Madrid, 1982.

- Lamure, Claude. "Adaptación de la vivienda a la vida familiar". Editores Técnicos Asociados, S.A., Barcelona, 1980.

- Mas Ivars, Matilde. "La vivienda en España: 1960-1980. Aspectos Financieros". Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valencia, Valencia, 1981.

- Mora, Francisco. "El drama de la vivienda". Arte y Cemento, número 1346, Bilbao, 1983.

- Nahoum, Benjamín, "El cooperativismo de ayuda mutua en el Uruguay: una alternativa popular y autogestionaria de solución al problema de la vivienda", Informes de la Construcción, Vol. 6, núm. 362, julio 1984.

- Recomendaciones del Comité Económico y Social de la C.E.E. "Hacia una política comunitaria de la Construcción". Arte y Cemento, número 1322, Bilbao, 1982.

- Rodríguez López, Julio. "Una estimación de la función de inversión en viviendas en España". Banco de España, Estudios Económicos, número 13, Madrid, 1978.

- Rodríguez López, Julio. "Una aproximación empírica al sector de la Vivienda". En: Ramón Martín Mateo (Coordinador) y varios autores: El sector vivienda. Metodología analítica. Instituto de Estudios de la Administración Local, Madrid, 1982.

- Santillana Del Barrio, A. "Análisis económico del problema de la vivienda". Colección Demos, Ediciones Ariel, Barcelona, 1972.

- Actualidad Económica. "Construcción: el alivio exterior". Actualidad Económica, número 1223, Madrid, 1981.

- Alcaide, A. y varios autores. "Análisis Económico del Sector de la Construcción". Colegio Universitario de Estudios Financieros, Consejo Superior Bancario, Madrid, 1982.

- Alvira Martín, Francisco, y varios autores. "La situación de la vivienda en España". Papeles de Economía Española, número 10, Madrid, 1982.

Andújar, Javier y varios autores. "Estudio de la demanda de viviendas y efectos económicos de un plan de viviendas para la Región de Murcia". En: Ramón Martín Mateo, (Coordinador) y varios autores: El Sector Vivienda: Metodología analítica. Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1982.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Confederación Española de Cajas de Ahorro. "Demanda y acceso a la propiedad de viviendas". Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, 1969.

A.E.C. "Vivienda. Mucha oferta inadecuada". Actualidad Económica, número 1250, Madrid, 1982.

Elena Díaz, Fernando, "Jornadas de Estudio sobre Cooperativismo", Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo, Madrid, 1978.

Elena Díaz, Fernando, "En Busca de un Contrapoder Eficaz Frente a los Gestores Cooperativos", original del artículo escrito por la Revista Española de Financiación a la Vivienda, 14 de julio de 1989.-

García Valdecasas, Francisco. "El sector vivienda: futuro, a corto, medio y largo plazo". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

García Valdecasas, Francisco. En: José García López: "La vivienda: un sector en crisis. Una encuesta". Papeles de Economía Española, número 10, Madrid, 1982.

González Temprano, Antonio. "Crisis económica e intervencionismo estatal. El papel de 'Crédito Oficial en España'". Presupuesto y Gasto Público, número 10, Madrid, 1981.

Indovina, F. "El despilfarro inmobiliario". Editorial Gustavo Gili, Colección Ciencia Urbanística, Madrid, 1977.

Lasuén, José Ramón. "La política de la vivienda en el crecimiento económico". Congreso Nacional de la vivienda. Ponencia III, Madrid, 1966.

Lluch, Ernest. "Renta del suelo urbano". Información Comercial española, número 513, Madrid, 1976.

Maestre Yenes, Pedro. "La política de la vivienda en España". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

Magriña, Josep, "La cooperativa de viviendas". Biblioteca CEAC de Cooperativismo, Barcelona, 1981.

Mas Ivars, Matilde. "La evolución del Sector de la Construcción: auge y estancamiento de la vivienda". En: J.A.

O.I.T. "Las Cooperativas de Viviendas" Estudios y Documentos, Nueva serie número 66, Ginebra, 1964.

Rodríguez Saiz, J. y varios autores. "Análisis económico del Sector de la Construcción". Colegio Universitario de Estudios Financieros, Consejo Superior Bancario, Madrid, 1982.

Vázquez Fraile, Alfonso, "Presente y futuro de la cooperación en España", Cooperativas de Vivienda, Obra sindical de Cooperación, Madrid 1971.

Vázquez Fraile, Alfonso, "Promoción de Viviendas en Régimen Cooperativo". Ponencia presentada en el IV Coloquio Nacional de Promotores Constructores de Edificios, Madrid, Noviembre 1979.

1	LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN LAS ESTADISTICAS INTE	1
2	LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA	14
21	LOS DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA	14
22	ESTADISTICAS DE LA UNION NACIONAL DE COOPERATIVAS	20
23	ESTADISTICAS M.O.P.U.	23
231	EVOLUCION TEMPORAL	23
232	EVOLUCION SEGUN PLANES	37
3	CONCLUSIONES	44
4	BIBLIOGRAFIA	50

1 LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN LAS ESTADISTICAS INTERNACIONALES

A nivel internacional, la O.N.U. publica el "Yearbook of Construction Statistics" cuya última edición disponible fue en 1985, recogiendo el período 1975-1982. Las referidas estadísticas son de interés, en cuanto que suponen el esfuerzo del máximo organismo internacional, con el que colaboran las entidades nacionales oficiales competentes, para ofrecer la evolución del sector de la construcción.

Las referidas estadísticas, al utilizar como base de datos los sistemas de información estadística existente en cada país, tropiezan con problemas de homogeneidad en cuanto a unidad de medida, los cuales son claros en el caso de las cooperativas de viviendas, las cuales definidas por el citado organismo, tal como se recoge en el apartado 2.1. del capítulo anterior, admiten múltiples tipos, ya que la normativa que regula las cooperativas de viviendas en cada país, y la forma de actuar de estas puede ser distinta, por lo que, la realidad medida como cooperativas por las citadas estadísticas será heterogénea.

Prueba de tal heterogeneidad de los sistemas estadísticos del sector de la construcción utilizados en los diversos países, es el hecho que el citado anuario -pase a que ha elaborado un cuestionario uniforme para todos los países- necesite cinco hojas para exponer las estadísticas de algu-

nos países, mientras que para otros -como es el caso de España- con media les sea más que suficiente, dadas las escasas cifras facilitadas por dicho país.

De la limitación de las referidas estadísticas para medir la promoción de viviendas en régimen cooperativo existen demostraciones tan próximas, como el hecho . que en España no figuren cifras sobre cooperativas.

El primer dato que destaca al analizar el referido anuario, es el reducido número de países que ofrecen estadísticas sobre cooperativas -quince,- lo que no debe interpretarse como que en el resto de los países no se promueva en régimen cooperativo -ya que se dispone de información sobre la existencia de cooperativas de viviendas en otros países-, si no que la estadística oficial no elabora datos sobre el tema, lo cual pudiera ser un indicador de la falta de preocupación por parte de los gobiernos de dichos países en tan siquiera conocer el número de viviendas promovidas en régimen cooperativo.

ESTADÍSTICAS INTERNACIONALES

Cuadro 11-1
EVOLUCION DE LOS SISTEMAS DE PROMOCION DE VIVIENDAS
A NIVEL INTERNACIONAL

PAIS	AÑO	1,972	1,973	1,974	1,975	1,976	1,977	1,978	1,979
	CONCEPTO								
	TOTAL	75,193	82,576	91,281	78,216	97,459	79,301	77,363	64,746
	Pública	14,628	11,636	11,130	12,318	14,648	11,168	11,770	9,839
BELGICA	Privada	60,565	70,940	80,151	65,898	82,811	68,133	65,593	54,907
(1)	Cooperativa	1,559	1,033	2,756	1,817	1,943	1,371	2,375	1,872
	% Cooper.	2.07%	1.25%	3.02%	2.32%	1.99%	1.73%	3.07%	2.89%
	TOTAL	59,937	62,358	73,033	69,408	57,498	56,966	55,287	50,301
	Pública	8,779	7,437	7,413	7,511	7,279	8,171	7,320	6,531
FILANDIA	Privada	51,158	54,921	65,620	61,897	50,219	48,795	47,967	43,770
(2)	Cooperativa	36,166	38,410	47,248	41,858	30,993	29,538	28,269	26,287
	% Cooper.	60.34%	61.60%	64.69%	60.31%	53.90%	51.85%	51.13%	52.26%
REPUBLICA	TOTAL	660,636	714,226	604,387	436,829	392,380	409,012	368,145	357,751
FEDERAL	Pública	13,307	13,821	13,467	14,125	11,999	14,502	6,727	4,468
ALEMANA	Privada	647,329	700,405	590,920	422,704	380,381	394,510	361,418	353,283
(2)	Cooperativa	115,750	119,478	100,632	66,422	51,460	51,246	28,186	29,768
	% Cooper.	17.52%	16.73%	16.65%	15.21%	13.11%	12.53%	7.66%	8.32%
	TOTAL	64,607	52,668	48,298	57,773	43,711	36,837	33,939	31,654
	Pública	784	717	672	820	718	693	843	507
ITALIA	Privada	63,823	51,951	47,626	56,953	42,993	36,144	33,096	31,147
(3)	Cooperativa	1,365	1,082	1,334	1,328	869	798	919	928
	% Cooper.	2.11%	2.05%	2.76%	2.30%	1.99%	2.17%	2.71%	2.93%
	TOTAL	40,871	41,989	39,118	40,990	41,257	37,550	38,311	36,165
	Pública	2,572	2,724	2,105	2,144	1,755	1,490	1,351	1,691
NORUEGA	Privada	38,299	39,265	37,013	38,846	39,502	36,060	36,960	34,474
(2)	Cooperativa	9,782	10,086	7,279	7,836	7,515	6,353	6,313	6,253
	% Cooper.	23.93%	24.02%	18.61%	19.12%	18.22%	16.92%	16.48%	17.29%
	TOTAL	40,611	41,923	43,402	35,411	33,196	38,043	36,671	38,888
	Pública	4,895	4,559	2,339	2,228	1,988	5,879	4,252	5,230
PORTUGAL	Privada	35,716	37,364	41,063	33,183	31,208	32,164	32,419	33,658
(2)	Cooperativa	295	233	253	227	168	153	106	140
	% Cooper.	.73%	.56%	.58%	.64%	.51%	.40%	.29%	.36%
	TOTAL	104,046	97,484	85,311	74,499	55,812	54,878	53,742	55,491
	Pública	46,232	38,655	27,556	20,207	12,034	10,147	10,525	12,590
SUECIA	Privada	57,814	58,829	57,755	54,292	43,778	44,731	43,217	42,901
(2)	Cooperativa	12,381	9,781	7,492	3,423	3,820	5,318	5,576	6,162
	% Cooper.	11.90%	10.03%	8.78%	4.59%	6.84%	9.69%	10.38%	11.10%
	TOTAL	55,442	61,905	56,837	42,357	24,581	21,863	23,217	26,037
	Pública	1,951	2,636	1,809	2,193	1,490	754	1,056	689
SUIZA	Privada	53,491	59,269	55,028	40,164	23,091	21,109	22,161	25,348
(2)	Cooperativa	6,398	8,798	6,202	4,920	2,958	1,824	2,302	2,233
	% Cooper.	11.54%	14.21%	10.91%	11.62%	12.03%	8.34%	9.92%	8.58%

FUENTE: O.N.U. "Yearbook of Construction Statistics 1972-79" y "Construction Statistics Yearbook 1982", New York, 1982 y 1985, y elaboración propia.

Unidad de cuenta: (1) Viviendas a las que se ha autorizado la construcción. (2) Viviendas terminadas. (3) Edificios terminados. (4) No se ha incluido Italia, al ser la unidad de cuenta el edificio en lugar de la vivienda.

ESTADÍSTICAS INTERNACIONALES

Cuadro II-1
EVOLUCION DE LOS SISTEMAS DE PROMOCION DE VIVIENDAS
A NIVEL INTERNACIONAL

PAIS	1,980	1,981	1,982 ACUMULADO	CONCEPTO	TENDENCIA
BELGICA (1)	52,627	36,239	27,489	762,490	TOTAL DECRECIENTE DESDE 1977
	1,057	1,044	726	99,964	Pública DECRECIENTE
	51,570	35,195	26,763	662,526	Privada DECRECIENTE
	1,914	1,508	441	18,589	Cooperativa IRREGULAR
	3.64%	4.16%	1.60%	2.44%	% Cooper. IRREGULAR
FILANDIA (2)	49,648	46,988	47,998	629,422	TOTAL DECRECIENTE
	5,183	4,620	3,163	73,407	Pública DECRECIENTE
	44,465	42,368	44,835	556,015	Privada DECRECIENTE
	25,889	24,986	25,917	355,561	Cooperativa DECRECIENTE
	52.15%	53.18%	54.00%	56.49%	% Cooper. DECRECIENTE
REPUBLICA FEDERAL ALEMANA (2)	388,904	365,462	347,002	5,044,734	TOTAL DECRECIENTE
	6,026	5,838	6,784	111,064	Pública ESTABLE, /1978 DECRECIENTE
	382,878	359,624	340,218	4,933,670	Privada DECRECIENTE
	33,508	35,295	32,374	664,119	Cooperativa DECRECIENTE, /1979 CRECIENTE
	8.62%	9.66%	9.33%	13.16%	% Cooper. DECRECIENTE, /1979 CRECIENTE
ITALIA (3)				369,487	TOTAL - DECRECIENTE
				5,754	Pública IRREGULAR
				363,733	Privada DECRECIENTE
				8,623	Cooperativa DECRECIENTE
				2.33%	% Cooper. DECRECIENTE
NORUEGA (2)	37,276	33,884	37,563	424,974	TOTAL ESTABLE
	1,008	1,134	1,353	19,327	Pública DECRECIENTE
	36,268	32,750	36,210	405,647	Privada ESTABLE
	5,994	5,186	6,185	78,782	Cooperativa DECRECIENTE
	16.08%	15.31%	16.47%	18.54%	% Cooper. DECRECIENTE
PORTUGAL (2)	40,905	41,000		390,050	TOTAL IRREGULAR, /1978 CRECIENTE
	5,768	5,559		42,697	Pública IRREGULAR, /1977 ESTABLE
	35,137	35,441		347,353	Privada ESTABLE
	482	918		2,975	Cooperativa DECRECIENTE, /1979 CRECIENTE
	1.18%	2.24%		.76%	% Cooper. DECRECIENTE, /1979 CRECIENTE
SUECIA (2)	51,438	51,597	45,108	729,406	TOTAL DECRECIENTE
	11,128	13,495	13,377	215,946	Pública DECRECIENTE, /1978 CRECIENTE
	40,310	38,102	31,731	513,460	Privada DECRECIENTE
	7,276	8,310	8,995	78,534	Cooperativa DECRECIENTE, /1976 CRECIENTE
	14.15%	16.11%	19.94%	10.77%	% Cooper. DECRECIENTE, /1976 CRECIENTE
SUIZA (2)	28,287	31,846	32,309	404,681	TOTAL DECRECIENTE, /1978 CRECIENTE
	638	722	545	14,483	Pública DECRECIENTE
	27,649	31,124	31,764	390,198	Privada DECRECIENTE, /1978 CRECIENTE
	1,921	2,421	2,450	42,427	Cooperativa DECRECIENTE, /1978 ESTABLE
	6.79%	7.60%	7.58%	10.48%	% Cooper. IRREGULAR

FUENTE: O.N.U. "Yearbook of Construction Statistics 1972-79" y "Construction Statistics Yearbook 1982", New York, 1982 y 1985, y elaboración propia.

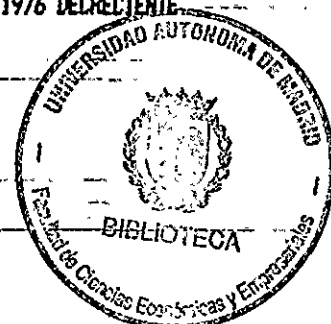
Unidad de cuenta: (1) Viviendas a las que se ha autorizado la construcción. (2) Viviendas terminadas.

(3) Edificios terminados. (4) No se ha incluido Italia, al ser la unidad de cuenta el edificio en lugar de la vivienda.

ESTADÍSTICAS INTERNACIONALES

Cuadro II-1
EVOLUCION DE LOS SISTEMAS DE PROMOCION DE VIVIENDAS
A NIVEL INTERNACIONAL

	1,980	1,981	1,982	ACUMULADO	CONCEPTO	TENDENCIA
TURQUIA (2)	139,207	118,778	115,986	1,206,426	TOTAL	CRECIENTE
	3,362	3,256	5,857	23,966	Pública	CRECIENTE
	135,845	115,522	110,129	1,182,460	Privada	CRECIENTE
	12,056	12,874	15,826	114,476	Cooperativa	CRECIENTE
	8.66%	10.84%	13.64%	9.49%	% Cooper.	CRECIENTE
REPUBLICA DEMOCRATICA ALEMANA (2)	2,614,516	2,364,486	2,285,233	31,444,940	TOTAL	
	120,206	125,731	122,417	1,488,772	TOTAL	CRECIENTE
	59,592	62,893	62,549	945,907	Pública	CRECIENTE
	60,614	62,838	59,868	542,865	Privada	CRECIENTE
	41,616	41,375	41,523	403,042	Cooperativa	CRECIENTE, /1979 ESTABLE
	34.62%	32.91%	33.92%	27.07%	% Cooper.	CRECIENTE, /1979 ESTABLE
CHECOSLOVAKIA (2)	128,876	95,324	101,805	1,353,447	TOTAL	
	50,511	32,375	29,078	547,194	Pública	CRECIENTE, /1976 DECRECIENTE
	78,365	62,949	72,727	806,253	Privada	IRREGULAR
	45,974	33,593	42,040	422,995	Cooperativa	IRREGULAR
	35.67%	35.24%	41.29%	31.25%	% Cooper.	DECRECIENTE, /1977 CRECIENTE
HUNGRIA (2)	89,065	76,975	75,556	704,834	TOTAL	DECRECIENTE
	30,337	22,772	19,092	242,066	Pública	DECRECIENTE
	58,728	54,203	56,464	462,768	Privada	DECRECIENTE
	4,185	4,229	4,138	26,683	Cooperativa	DECRECIENTE
	4.70%	5.49%	5.48%	3.79%	% Cooper.	ESTABLE
POLONIA (2)	217,100	187,000	186,000	2,611,800	TOTAL	DECRECIENTE
	40,400	33,000	33,000	602,600	Pública	CRECIENTE, /1976 DECRECIENTE
	176,700	154,000	153,000	2,009,200	Privada	IRREGULAR
	121,000	107,900	98,000	1,346,500	Cooperativa	IRREGULAR
	55.73%	57.70%	52.69%	51.55%	% Cooper.	IRREGULAR
GUADALUPE (2)	2,977	2,662		15,576	TOTAL	CRECIENTE
	325	376		1,330	Pública	CRECIENTE
	2,652	2,286		14,246	Privada	CRECIENTE
	680	385		3,638	Cooperativa	IRREGULAR
	22.84%	14.46%		23.36%	% Cooper.	IRREGULAR
JAPON (1)	1,268,000	1,151,000	1,146,000	16,025,000	TOTAL	DECRECIENTE
	119,000	125,000	103,000	1,623,000	Pública	DECRECIENTE
	1,149,000	1,026,000	1,043,000	14,402,000	Privada	DECRECIENTE
	23,000	21,000	19,000	293,000	Cooperativa	DECRECIENTE
	1.81%	1.82%	1.66%	1.83%	% Cooper.	DECRECIENTE
ACUMULADA (4)	2,614,516	2,364,486	2,285,233	31,444,940	TOTAL	DECRECIENTE
	334,335	312,084	278,524	4,216,279	Pública	DECRECIENTE
	2,280,181	2,052,402	2,006,709	27,228,661	Privada	DECRECIENTE
	325,495	299,980	296,889	3,851,321	Cooperativa	ESTABLE
	12.45%	12.69%	12.99%	12.25%	% Cooper.	LIGERAMENTE CRECIENTE



FUENTE: D.N.U. "Yearbook of Construction Statistics 1972-79" y "Construction Statistics Yearbook 1982", New York, 1982 y 1985, y elaboración propia.

Unidad de cuenta: (1) Viviendas a las que se ha autorizado la construcción. (2) Viviendas terminadas. (3) Edificios terminados. (4) No se ha incluido Italia, al ser la unidad de cuenta el edificio en lugar de la vivienda.

En el Cuadro II-1 se han agrupado las cifras que figuran en el anuario de la O.N.U., sobre el número de viviendas terminadas, y caso de no facilitarse tal cifra, la de las autorizadas (en nota a pie del Cuadro II-1 se especifica que corresponde a cada país) por la iniciativa pública, privada, cooperativa y total, referidas únicamente a los países en los que se facilitan datos sobre cooperativas en el "Statistical Yearbook of Construction". Dado que unos países facilitan los datos viviendas autorizadas y otros sobre las terminadas, si es consciente de que se trata de medidas heterogéneas, ya que no todas las que se autorizan se terminan, y que desde la autorización a la terminación transcurre entorno a dos años dependiendo del país. No obstante, se considera conveniente, por razones de operatividad, agregar ambas denominando al resultado viviendas promocionadas.

Nota a destacar es que en el anuario se considere a las cooperativas de viviendas como subgrupo de las viviendas promocionadas por la iniciativa privada a excepción de la República Democrática Alemana que presente a las cooperativas como grupo independiente a la iniciativa privada, pese a lo cual, por razones de homogeneidad, se han considerado como privadas en la elaboración propia del Cuadro II-1.

La última columna del Cuadro II-1 trata de valorar la tendencia de la serie correspondiente, aunque de modo aproximado, ya que en los once años del período, en muchos casos las tendencias no son muy claras.

Todos los países que figuran en el referido cuadro, a excepción de Japón y Guadalupe son europeos. Dentro de Europa, las estadísticas se refieren a países con distintos niveles de desarrollo económico (Suecia-Portugal), de situación geográfica diferente (Noruega-Portugal-Turquía), estando fuertemente representados los países nórdicos. No obstante, no debe de concluirse por ello que el cooperativismo de viviendas sea un fenómeno específicamente europeo, ya que por ejemplo en Iberoamérica se han realizado interesantes experiencias de las que son testimonio los trabajos de Fundez Núñez referido a Chile (Fundez Núñez, 1980), y el de Gerard Addicks referido a Perú (Addicks, Gerard, 1981).

Respecto al sistema económico, la República Democrática Alemana, Checoslovaquia, Polonia y Hungría son los únicos países con economía de planificación central, para los que figuran datos sobre promoción de viviendas en régimen cooperativo.

El Gráfico II-1 muestra el número de viviendas promovidas en dichos países, globalmente y por sistemas, destacando la fuerte reducción en la promoción privada de viviendas, que afecta al total, en 1974 - un año después del ini-

cio de la crisis del petróleo de 1973- para crecer ligeramente en el periodo 1976-78, y disminuir a partir de 1979. Durante el periodo se reduce la actividad al 69%, pasando de promoverse un total de 3.324.118 viviendas en 1972, a 2.285.233 en 1982, reduciéndose la promoción privada a un 70,8%, al pasar de 2.833.124 viviendas en 1972 a 2.006.709 en 1982.

La promoción pública muestra una tendencia decreciente, con una reducción al 56,7%, al pasar de 490.994 viviendas en 1972 a 278.524 en 1982. Por tanto, en cifras absolutas la principal reducción se produce en la promoción privada (835.000 viviendas), aunque en términos relativos se reduzca más la promoción pública.

El agregado de los catorce países muestra una tendencia a disminuir el número de viviendas construidas en régimen cooperativo. No obstante, dado que tal disminución es inferior a la del resto de los sistemas, su participación en el total aumenta de modo continuo -Gráfico II-2-, pasando de representar el 11.58% al 12.99%, siendo del 12.25% para el total del periodo. El máximo en 1974, que muestra el Gráfico II-2, se produce pese a disminuir el número de viviendas cooperativas, por la sensible reducción en la promoción privada.

GRAFICO II-1

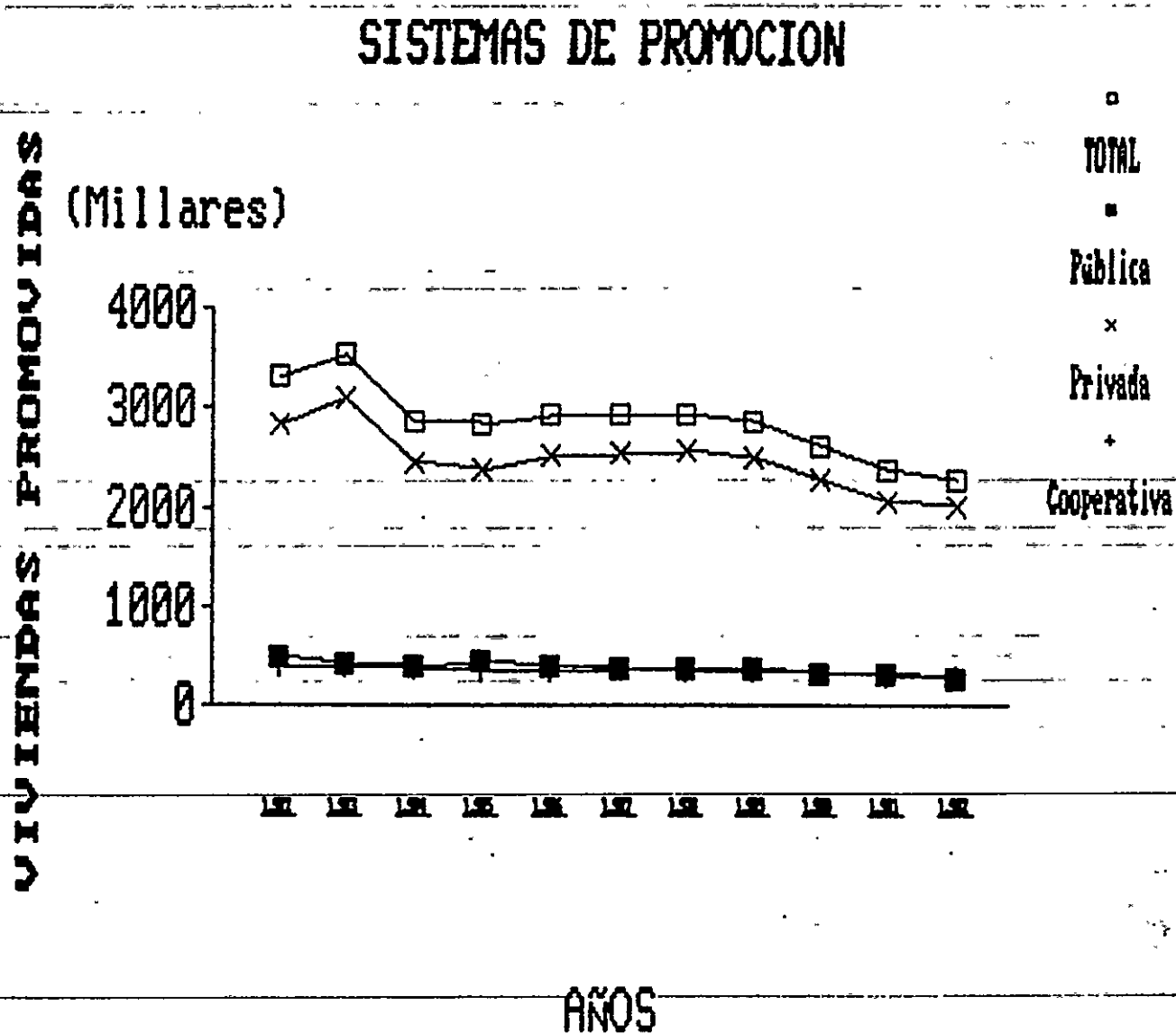
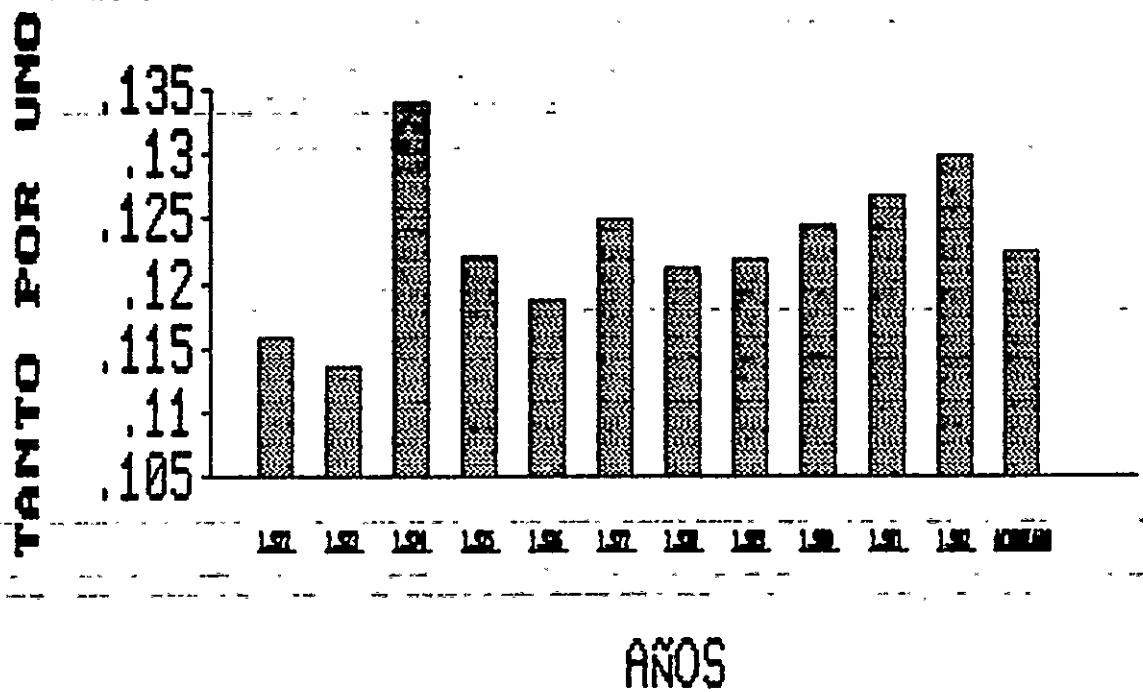


GRAFICO II-2

PARTICIPACION DE LAS COOPERATIVAS EN LA PROMOCION



El Cuadro II-1 muestra una gran heterogeneidad, en cuanto a participación y evolución de las cooperativas de viviendas, con tendencia a disminuir en términos absolutos el número de viviendas promovidas por cooperativas en doce países, mientras que aumenta en la República Democrática Alemana (donde se estabiliza a partir de 1980) y Turquía (únicos países en que crece el número de viviendas promovidas), no registrándose fuertes variaciones en Bélgica.

La mayor reducción en la promoción pública respecto a la cooperativa -Gráfico II-3-, hace que pase de promover 106.111 viviendas más en 1972 -el 25%- a 28.365 viviendas menos en 1982.

El Gráfico II-4 muestra la evolución de la participación de las cooperativas en Europa Occidental. Destacan Finlandia, con una participación media del 56%, seguida de Noruega, con un 18,54%. Aunque las variaciones del periodo en la participación son reducidas, a excepción de Suecia, Turquía y Portugal (desde 1979), en el resto de los países la participación media acumulada es superior a la del último año, lo que se puede considerar como un indicador de la tendencia a una menor participación.

A nivel comunitario, en 1986 se creó el Comité Europeo de Cooperativas de Viviendas (CECODHA), siendo sus socios fundadores: Gesamtverband Gemeinnütziger Wohnungsunternehmen

GRAFICO II-3

EVOLUCION PROMOCION PUBLICA Y COOPERATIVA

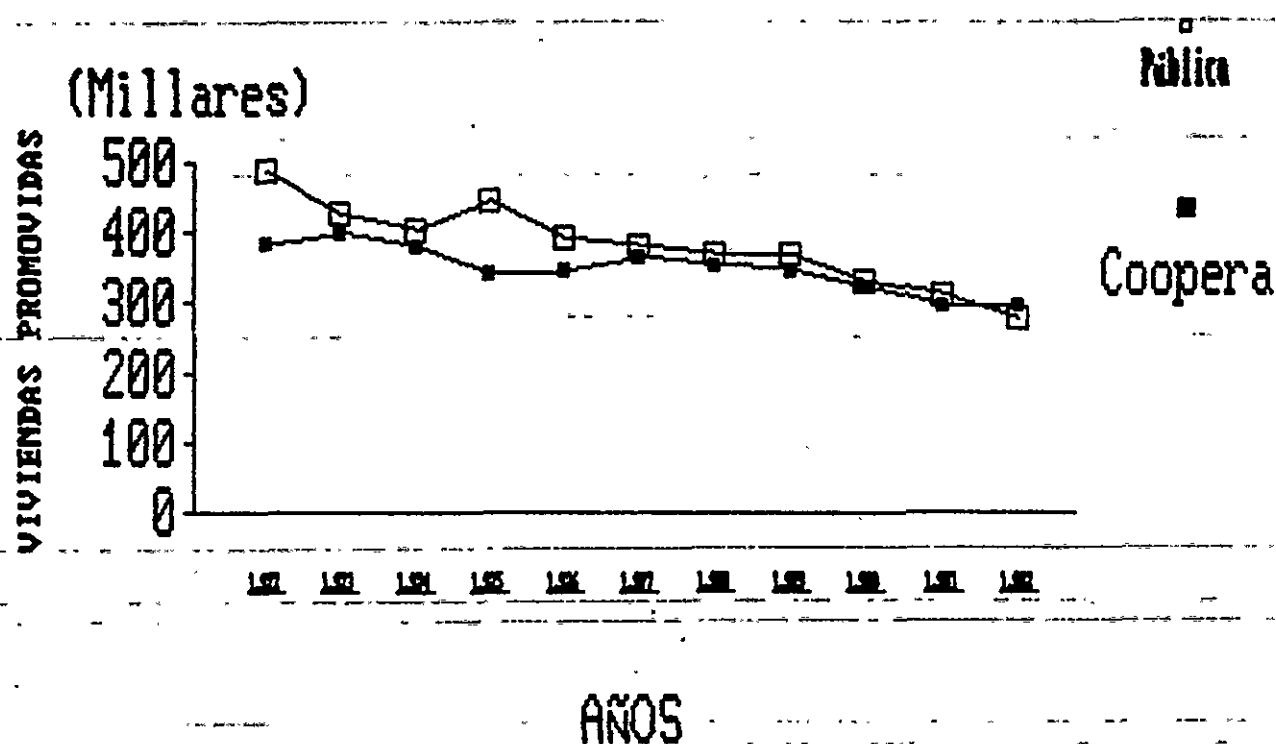
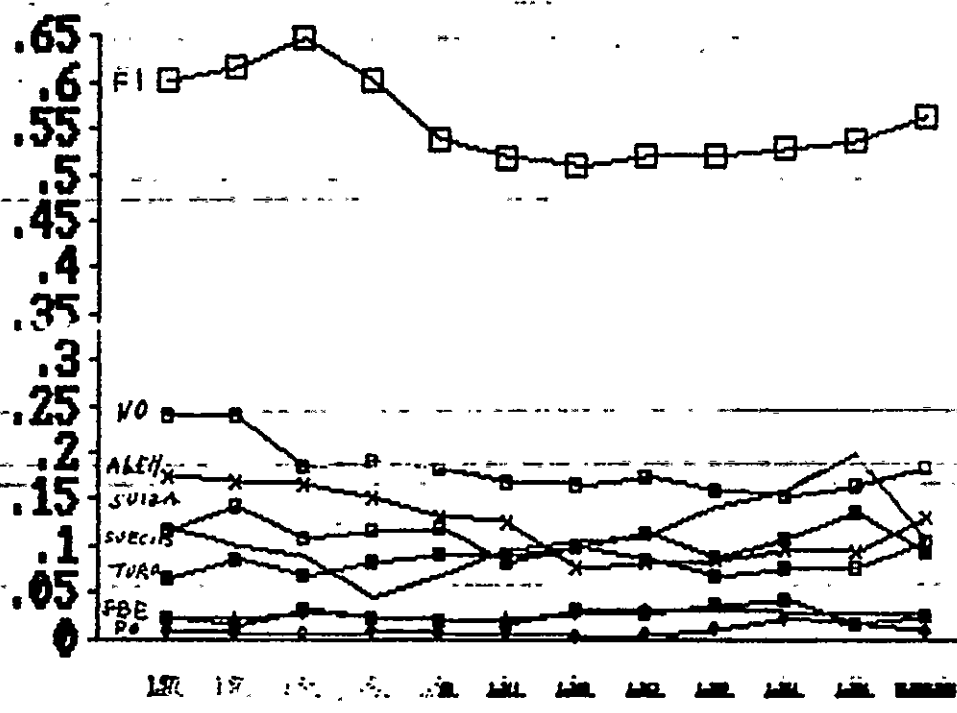


GRAFICO II-4

LAS COOPERATIVAS EN EUROPA OCCIDENTAL.

TANTO POR UNO SOBRE TOTAL PROMOVIDAS

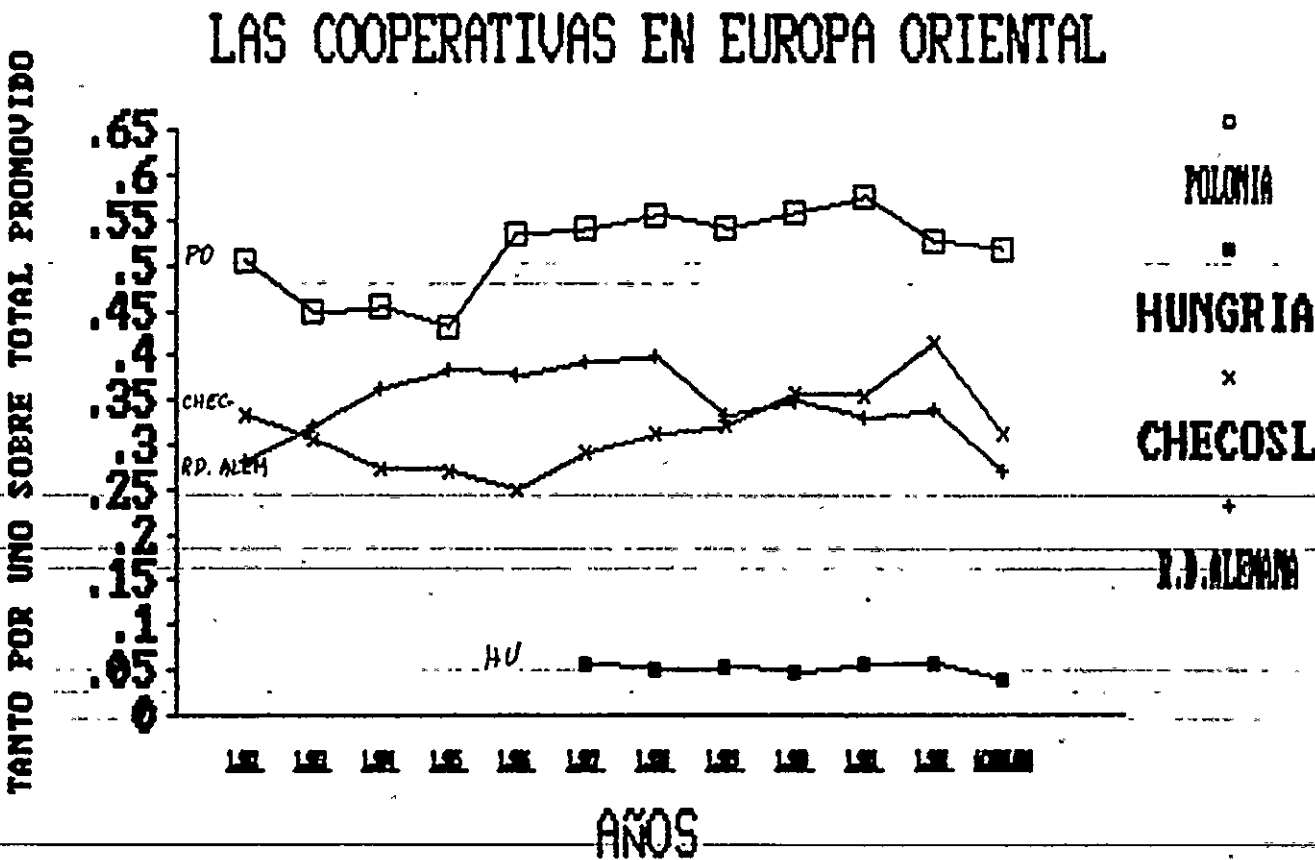


AÑOS

FI
 NORUEGA
 SUECIA
 SUIZA
 TURCA
 FBE
 R.F. ALEMANIA
 ITALIA
 PORTUGAL
 ESPAÑA

(R.F.A.), L'Associazione Nazionale delle cooperative di abitazione, La Federazione Nazionale delle cooperative edilizie di abitazione, L'Associazione italiana cooperative di abitazione (Italia), y La Federation nationale des sociétés coopératives HLM (Francia).

GRAFICO 11-5



Tiene por objeto:

1. Promover las cooperativas de viviendas en el seno de la C.E.E. para la coordinación y apoyo mutuo de las organizaciones nacionales con el propósito de mejorar sus posibilidades económicas, técnicas y sociales;
2. El intercambio permanente de ideas y experiencias entre los organismos;
3. La puesta en marcha y desarrollo de un servicio de información en beneficio de los organismos miembros" (CECODHA, comunicación del 19-11-86, pág. 1).

El 19 de noviembre tuvo lugar en Bruselas una reunión a la que asistieron doce organizaciones cooperativas, representantes de nueve países comunitarios, adoptando, dentro de las prioridades del programa de trabajo para 1987, "la identificación de los proyectos de las cooperativas de viviendas y su integración dentro de los objetivos de la C.E.E." (CECODHA, comunicación del 19-11-86, pág. 2).

En Europa Oriental, de los países que facilitan datos al referido anuario, el cooperativismo tiene una participación heterogénea, que oscila entre una media del 51,55% en Polonia al 3,79% de Hungría. El Gráfico II-5 muestra una evolución diferente entre los cuatro países. Inicialmente (1972-75) disminuye la participación en Polonia y Checoslovaquia, para aumentar posteriormente (en la R.D.A. a partir de 1976). En Checoslovaquia crece la participación de las cooperativas hasta 1978, para disminuir a partir de dicho

año. Mientras que en Hungría, en el período 1972-82, la promoción pública es nueve veces superior a la de las cooperativas, en Polonia la promoción cooperativa ha sido dos veces y media superior a la pública.

Respecto al modo de operar en estos países, puede servir como muestra la República Democrática Alemana, donde "las cooperativas obreras de construcción de viviendas de las grandes empresas y de las cooperativas de producción agrícola, reciben gratuitamente del Estado el terreno de la construcción y financian la construcción de viviendas con medios propios (contribuciones de los miembros cooperativos que siguen siendo de su propiedad y sus rendimientos de trabajo) y por los créditos estatales sin intereses e ilimitados, que se elevan a un 85% de todos los costos totales" (Panorama DDR, pág. 12, 1985).

Obviamente, esta forma de operar es muy distinta a la de las cooperativas en los países occidentales, dado el fuerte apoyo que reciben del Estado, lo cual es lógico, dado que la alternativa, más costosa para el Estado, es la promoción pública, ya que la otra forma de promoción privada, de difusión muy limitada, son "la construcción de viviendas individuales (sobre todo para familias con varios niños, familias de campesinos cooperativistas y familias obreras)" (Panorama DDR, pág. 13, 1985).

Es de destacar que la gestación de las cooperativas de viviendas depende de otros entes "en las grandes empresas de propiedad del pueblo, en las cooperativas de producción agrícola, en los establecimientos comerciales, los trabajadores pueden ingresar en una cooperativas obrera de construcción de viviendas (AWG)" (Panorama DDR, pág. 15, 1985).

Respecto a las ventajas que aportan las cooperativas de viviendas a sus socios, según la misma publicación estatal, "Por sus propios esfuerzos y un apoyo financiero que se reembolsa al retirarse de la cooperativa pueden contribuir a edificar nuevas viviendas, solucionando así más rápido su problema" (Panorama DDR, pág. 15, 1985).

2 LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA

2.1 LOS DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

2.1.1 LAS COOPERATIVAS APROBADAS POR EL MINISTERIO DE TRABAJO

En España, existe una reducida información estadística sobre las cooperativas de viviendas, ya que hasta la fecha únicamente han facilitado datos el Instituto Nacional de Estadística y la Unión Nacional de Cooperativas, cuando la fuente de datos más fiable -tal como se analizará más adelante- está en los ficheros informáticos de la antigua

Dirección General de Arquitectura y Urbanismo -en 1987 Dirección General de la Vivienda y Arquitectura- del Ministerio de Obras Públicas y Vivienda. No obstante, es de esperar que, una vez elaborada para la presente tesis doctoral la primera estadística del M.O.P.U. sobre cooperativas de viviendas V.P.O., preparado el programa, se confeccione periódicamente estas estadísticas de modo actualizado.

En primer lugar, procede analizar la información facilitada por el Instituto Nacional de Estadística, el cual, a su vez, utiliza como fuente de información los datos de la Dirección General de Cooperativas.

La referida fuente analiza el número de cooperativas dadas de alta en el Registro de la Dirección General de Cooperativas y organismos autonómicos competentes, así como de los socios que las integran.

Tales datos tienen un valor poco significativo en lo concerniente a la actividad de las cooperativas de viviendas, ya que no se registra como tal el inicio de nuevas fases por cooperativas ya existentes, lo que sería a efectos de iniciativa y promoción, equivalente a la creación de una nueva cooperativa. En segundo lugar, las cooperativas de viviendas a veces se dan de alta en el Registro de la Dirección General de Cooperativas -y en la actualidad en los organismos autonómicos competentes- en cuanto disponen del suficiente número de socios para cumplir este requisito, y

posteriormente, una vez que están constituidas legalmente, realizan las campañas de afiliación masiva de socios, por lo que el número inicial de socios carece de valor, respecto al verdadero tamaño de la promoción, siendo buena prueba de ello que en 1982 (cuadro II-4) se calificaron provisionalmente a 13.486 viviendas cooperativas, cuando el número de socios inscritos el año anterior fué de 2.754, y de 4.614 en 1.980. Por tanto, las referidas estadísticas se consideran solo interesantes en cuanto indicador oficial disponible.

CUADRO II-2
COOPERATIVAS APROBADAS POR EL MINISTERIO DE TRABAJO
Y SOCIOS QUE LAS INTEGRAN

AÑO	COOPERATIVAS			SOCIOS			NUM. SOCIOS POR	
	(2)/(1)			(4)/(3)			COOPERATIVA	
	TOTAL : VIVIENDAS :			TOTAL : VIVIENDAS :			TOTAL : VIVIENDA :	
	(1)	(2)	%	(3)	(4)	%		
1972	629	216	34,3	17758	6483	36,5	28,2	30,0
1973	627	255	35,9	25868	6660	25,7	41,3	29,6
1974	668	288	43,1	20885	7686	36,8	31,3	26,7
1975	650	294	45,2	15661	6313	40,3	24,1	21,5
1976	1033	393	38,0	35941	8442	23,5	34,8	21,5
1977	891	249	27,9	22691	6421	28,3	25,5	25,9
1978	1322	296	22,4	30336	7573	25,0	22,9	25,6
1979	1242	217	17,5	23290	3882	16,7	18,8	17,9
1980	1733	201	11,6	29026	4614	15,9	16,7	23,0
1981	1848	186	10,1	27532	2754	10,0	14,9	14,8
1982	2121	221	10,4	22633	2414	10,7	10,7	10,9
1983	1982	183	9,2	21752	2247	10,3	11,0	12,3
1984	1962	183	9,3	20376	2299	11,3	10,4	12,6
1985	1945	181	9,3	19246	1892	9,9	9,9	10,5
1986	2741	128	4,7	29087	2102	7,2	10,6	16,4
1987	2238	125	5,6	21222	1743	8,2	9,5	13,9

En el periodo 1979-1982 no se incluyen los socios de las cooperativas constituidas en Cataluña. En 1983 Y 1984 sin datos del país Vasco.

Fuente: Anuario Estadístico del Instituto Nacional de Estadística y elaboración propia.

Al principio del período se observa un fuerte crecimiento del número de cooperativas, que es mayor en las de viviendas, de modo que su participación va aumentando hasta alcanzar el 45,2% en 1975. A partir de dicha fecha, se produce una pérdida de participación continua -de modo que en 1987 representaban el 5,6%-, ello es debido a que mientras aumentaba el total de cooperativas, disminuía el de las cooperativas de viviendas.

En el período 1972 a 1981 se observa una expansión del movimiento cooperativista en España, de tal forma que el número de cooperativas aprobadas por el Ministerio de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social pasa de 629 cooperativas en 1972, a 2.121 en 1982. A partir de dicho año, se observa una ligera disminución en el número de cooperativas registradas, disminuyendo en 1983 y 1984 respecto a 1982, para avanzar el máximo en 1986 con 2741, experimentándose en 1987 una considerable caída a 2238.

El nacimiento de cooperativas de viviendas muestra una fase de crecimiento entre 1972 y 1976, a partir de dicha fecha se produce una reducción en el número de cooperativas de viviendas aprobadas, de modo que en 1983 y 1984 fueron aprobadas menos cooperativas (183) que en 1972 (216). Lógicamente las cooperativas de viviendas han perdido peso

en el número de cooperativas registradas, pasando de representar el 34,3% del total de cooperativas en 1972, -que creció al principio, alcanzando el 45,2% en 1975, para disminuir a partir de dicha fecha,- hasta representar el 5,6% en 1987, produciéndose la mayor pérdida de participación en 1977 (disminución de un 10,1%).

El número de socios, del total de las nuevas cooperativas registradas, ha seguido una trayectoria irregular, alcanzando su máximo en 1976, siendo mayor el número de socios de las cooperativas aprobadas en 1984 (20.070) que los de en 1972 (17.758). Por el contrario, en las cooperativas de viviendas se ha reducido de forma ostensible, pasando de 6.483 socios en 1972 a 2.299 socios en 1984, aunque su evolución ha oscilado, de modo que alcanzó su máximo en 1976 (coincidiendo con el máximo global), para a partir de tal fecha, y especialmente a partir de 1980, ir disminuyendo fuertemente el número de socios alta, de modo que se ha producido una pérdida del 28,3% (desde el 36,5% en 1972 hasta el 7,2% en 1986) en la participación en el número de socios de las cooperativas de viviendas dentro del total de cooperativas registradas en la Dirección General de Cooperativas.

El número medio de socios por expediente de cooperativa de V.P.O. calificado provisionalmente en 1982 fué de 66,09 -según se deduce de los datos del M.O.P.U. (Cuadro II-3B)-, siendo de 10,7 el de cooperativas dadas de alta, lo

que confirma la reducida validéz del número de socios de las cooperativas de viviendas en el momento de su inscripción en la Dirección General.

Como último comentario sobre el Cuadro II-2, hay que señalar que el número medio de socios por cooperativa registrada decrece -aunque con oscilaciones- desde 1973 (41,3 socios), reduciéndose a casi la cuarta parte en 1983 (11 socios). A su vez, el número medio de socios de las cooperativas de vivienda ha seguido un camino irregular, aunque con una tendencia claramente decreciente en el número medio de socios. Esta disminución podría explicar, como respuesta a una demanda social, el que la nueva Ley 3/87, General de Cooperativas, haya reducido a cinco (Art. 7) el número mínimo de socios para las cooperativas de primer grado, cuando la anterior normativa (Ley 52/1974) exigía siete (Art. 7).

Si bien la evolución del número medio de socios de las cooperativas de viviendas no ha seguido una senda paralela a la del total, no se debe pasar por alto que el número medio de éstos no se aleja demasiado de la del total, pese a las especiales características de éstas, y a que como se analizará a través de los datos del Ministerio de Obras Públicas y Vivienda, las cooperativas de viviendas suelen tener un elevado número de socios.

ESTADISTICAS DE LA UNION NACIONAL DE COOPERATIVAS

La Unión Nacional de Cooperativas ha elaborado hasta 1981 una estadística propia, con base en los datos facilitados por el Instituto de la Vivienda, que completaba con los partes de la Uniones de Cooperativas Provinciales, especialmente en lo referido a promociones de renta libre.

CUADRO II-3

DISTRIBUCION PROVINCIAL DEL NUMERO DE VIVIENDAS
CONSTRUIDAS EN REGIMEN COOPERATIVO A 31-04-81

PROVINCIA	VIVIENDAS CONSTRUIDAS			
	POLISONOS : NUC.URBN. : TOTAL : ORDEN :			
	RESIDENCIA.: Y RURALES : :			
ALAVA	920	2620	3540	35
ALPACETE	1241	8759	10000	16
ALICANTE	953	30988	31941	4
ALMERIA		626	626	51
ASTURIAS	5046	6454	11500	12
AVILA	204	1385	1589	47
BADAJOZ	308	2105	2413	43
BALEARES	900	2188	3088	40
BARCELONA	7350	92521	99871	2
BURGOS	453	3502	3955	33
CACERES	754	2801	3555	35
CADIZ	4058	7917	11975	11
CASTELLON	164	1995	2159	44
CIUDAD REAL	162	3150	3312	38
CORDOBA	310	5573	5883	24
CUENCA	1228	3030	4258	32
GERONA		5030	5030	29
GRANADA	2694	5445	8139	18
GUADALAJARA	1971	2523	4494	31
GUIPUZCOA	3383	16301	19684	6
HUELVA	3994	2929	6923	21

CAP. 2.- ESTADISTICAS
Pág. 21.-

PROVINCIA	VIVIENDAS CONSTRUIDAS			
	POLIGONOS : NUC.URBN. : TOTAL : ORDEN :			
	RESIDENCIA.: Y RURALES :			
HUESCA	570	2921	3491	37
JAEN	1454	5172	6626	23
LA CORUÑA	1520	5309	6829	22
LAS PALMAS	3940	9344	13284	9
LEON	544	4842	5386	27
LERIDA		5823	5823	26
LOGROÑO	1453	4423	5876	25
LUGO	683	2423	3106	39
MADRID	30192	81160	111352	1
MALAGA	6252	7226	13478	8
MURCIA	2520	18666	21186	5
NAVARRA	1400	8676	10076	15
ORENSE	656	1948	2604	41
PALENCIA	475	3100	3575	34
PONTEVEDRA	2731	2251	4982	30
SALAMANCA		2445	2445	42
STA. CRUZ TENER.	2768	8104	10872	13
SANTANDER	1972	5821	7793	20
SEGOVIA	144	1954	2098	45
SEVILLA	1408	8045	9453	17
SORIA	277	1180	1457	48
TARRAGONA	3162	4866	8028	19
TERUEL		1666	1666	46
TOLEDO	2471	2705	5176	28
VALENCIA	3700	42506	46206	3
VALLADOLID	1561	11120	12681	10
VIZCAYA	1400	15379	17079	7
ZAMORA	142	931	1073	49
ZARAGOZA	2588	8015	10603	14
TOTAL	112076	486157	598233	

Fuente: Elaboración propia con base en los datos facilitados por la Unión Nacional de Cooperativas de

Del referido cuadro II-3, destaca, en primer lugar, el elevado número de viviendas -598.233- promocionadas en régimen cooperativo.

CAP. 2.- ESTADISTICAS

Pág. 22.-

Por otra parte, destaca, siguiendo los referidas estadísticas, el elevado número -112.076- de viviendas promovidas en polígonos residenciales, los cuales representan el 18,7%, y que permiten que el cooperativismo participe en el diseño de la urbanización, lo cual posibilita un grado de participación cooperativa en el diseño del habitat más elevado.

A partir de 1982 se la redujeron sensiblemente las subvenciones oficiales a la Unión Nacional de Cooperativas, por lo que realizó una regulación de empleo que afectó a la persona que realizaba las estadísticas, razón por la que desde tal fecha los datos elaborados por la Unión están menos desagregados, siendo los últimos disponibles, a 31 de Diciembre de 1988:

1.- VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN PROMOCION Y EN PROYECTO.

1.1.- CONSTRUIDAS	962.648
1.2.- EN PROMOCION	28.432
1.3.- EN PROYECTO	46.112

2.- COOPERATIVAS.

2.1.- CONSTITUIDAS	7.742
2.2.- EXISTENTES	6.130
2.3.- CON ACTIVIDAD PROMOTORA	3.104

3.- SOCIOS.

3.1.- FAMILIAS COOPERATIVAS	1.037.192
-----------------------------------	-----------

ESTADISTICAS

2.3. ESTADISTICAS DEL H.D.R.U.

1 EVOLUCION TEMPORAL

1.1 COOPERATIVAS

La Dirección General para la Vivienda y Arquitectura ha elaborado para la presente tesis una serie estadística sobre las cooperativas de viviendas V.P.O., para lo que ha tenido que confeccionar un programa especial y revisar los ficheros maestros. Ello ha sido posible gracias al desinteresado esfuerzo de sus funcionarios, y especialmente de D. José Justo Tinaut, D. Mariano Polo, y D. Rogelio Hernández.

Las referidas estadísticas recogen la evolución anual de los expedientes calificados provisional y definitivamente, según tamaño del expediente y provincia, así como los tiempos medios transcurridos hasta la calificación definitiva. Estos datos últimos de gran interés en cuanto indicadores de la eficiencia, por lo que se analizarán en el capítulo correspondiente.

Se ha considerado conveniente para el estudio de la iniciativa y actividad cooperativa analizar los datos sobre las calificaciones provisionales, ya que son, en relación con los datos de las calificaciones definitivas, también disponibles, los más próximos al inicio de la promoción.

ESTADISTICAS

Durante el período analizado, las cooperativas han promocionado -calificado provisionalmente- 72.077 viviendas en 1.562 expedientes de V.P.O., cuya distribución por años y tamaño de los expedientes se recogen a continuación.

CUADRO II-4
COOPERATIVAS DE VIVIENDAS CALIFICADAS PROVISIONALMENTE
PERIODO 1979-1986

ARO	<26 viv	<26 viv	::	>25, <7>	>25, <7>	::	>75, <1>	>75, <1>	::	>150	>150	::	TOTAL	TOTAL	::	PARTICI.	PERIODO	::
	EXPED.	VIVIEND.	::	EXPED.	VIVIEND.	::	EXPED.	VIVIEND.	::	EXPED.	VIVIEND.	::	EXPED.	VIVIEND.	::	EXPED.	VIVIEND.	::
1979	7	117	::	21	998	::	8	783	::	2	360	::	38	2258	::	2,5%	3,7%	::
1980	48	792	::	52	2591	::	21	2232	::	13	4542	::	134	10157	::	6,2%	10,8%	::
1981	108	1652	::	100	4869	::	38	3963	::	24	5416	::	270	15900	::	12,3%	19,0%	::
1982	121	1705	::	98	4404	::	31	3356	::	15	4021	::	265	13486	::	11,5%	14,6%	::
1983	129	1612	::	78	3241	::	19	2099	::	7	1392	::	233	8344	::	10,9%	9,0%	::
1984	97	1075	::	59	2525	::	18	1770	::	9	2153	::	183	7523	::	16,4%	13,7%	::
1985	145	1857	::	63	2710	::	18	1737	::	5	930	::	231	7234	::	20,8%	14,2%	::
1986	124	1529	::	67	3027	::	13	1323	::	4	1296	::	208	7175	::	19,3%	14,9%	::
			::			::			::			::			::			::
TOTAL	779	10339	::	538	24365	::	166	17263	::	79	20110	::	1562	72077	::			::
XDIST	49,9%	14,3%	::	34,4%	33,8%	::	10,6%	24,0%	::	5,1%	27,9%	::			::	100%	100%	::

Fuente: Dirección General para la Arquitectura y Vivienda, M.O.P.U., Datos a 7-11-88 facilitados por el Servicio de Análisis y Seguimiento, y elaboración propia.

ESTADISTICAS

GRAFICO II-6



El gráfico anterior muestra como el Plan Trienal 1981-1983 fue bien acogido por las cooperativas, de modo que en el primer año prácticamente se duplicaron el número de expedientes, no obstante en los dos años siguientes se produjo una tendencia claramente decreciente en el número de expedientes, más acusada aún en el número de viviendas, tal como muestra el gráfico siguiente.

Por el contrario, en el primer año del Plan Cuatrienal 1984-87 disminuyó el número de expedientes, para aumentar en el segundo año y disminuir ligeramente en el tercer año, si bien el número de viviendas promovidas ha permanecido prácticamente constante durante los tres años del Plan.

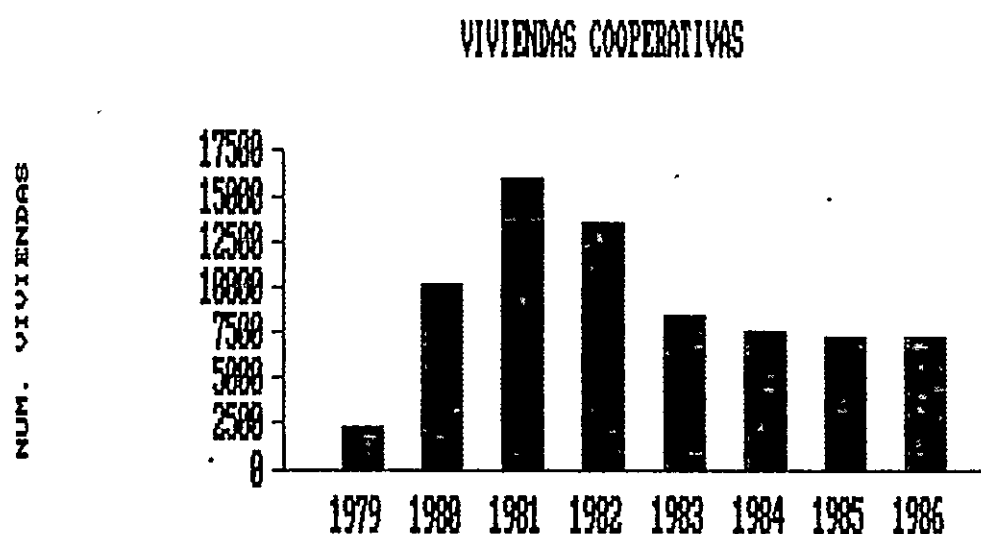
ESTADISTICAS

La serie relativa al número de viviendas muestra una evolución poco regular, ya que el máximo lo alcanza en 1981, disminuyendo sensiblemente en los dos años siguientes (en 1983 el número de viviendas calificadas fue aproximadamente la mitad que en 1981), para ir decreciendo de forma suave durante el periodo 1984-87.

El que haya disminuido el número de viviendas, se debe a la reducción en el tamaño de las promociones, lo que coincide con la tendencia general, ya que "a lo largo de 1986 se ha ido reforzando la actividad en el componente de la vivienda libre, mientras que ha tenido lugar un cierto retroceso en la V.P.O., particularmente respecto a los niveles alcanzados en el segundo semestre de 1985" (Informe de la Comisión de Seguimiento del Plan Cuatrienal, Enero-septiembre de 1986, pág. 60-61).

GRAFICO II-7

ESTADISTICAS



Los gráficos anteriores ponen de manifiesto un fuerte crecimiento de la actividad cooperativa durante los tres primeros años de la serie estadística, lo cual, en parte, puede tener su origen en una mejora en la toma de datos, ya que es posible -según el M.O.P.U.- que en los primeros años no llegara toda la información sobre viviendas calificadas.

El máximo -tanto en número de expedientes, como en viviendas-, se alcanza en 1981, para disminuir rápidamente el número de viviendas en los dos años siguientes, y estabilizarse durante el resto del periodo, mientras que el número de expedientes alcanza su mínimo en 1984, para crecer en 1985, y decrecer ligeramente en 1986. Esta variación desigual tiene su causa en la evolución del número de

ESTADISTICAS

viviendas por expediente, tal como se verá en el apartado correspondiente del presente capítulo.

1.2 PROMOCIONES NO COOPERATIVAS

Para una mejor comprensión de la promoción cooperativa durante este periodo, es interesante analizar los datos de las cooperativas en relación con el resto de las promociones V.P.O., para disponer de un adecuado marco de referencia.

CUADRO II-5

VIVIENDAS NO COOPERATIVAS CALIFICADAS PROVISIONALMENTE
PERIODO 1979-1986

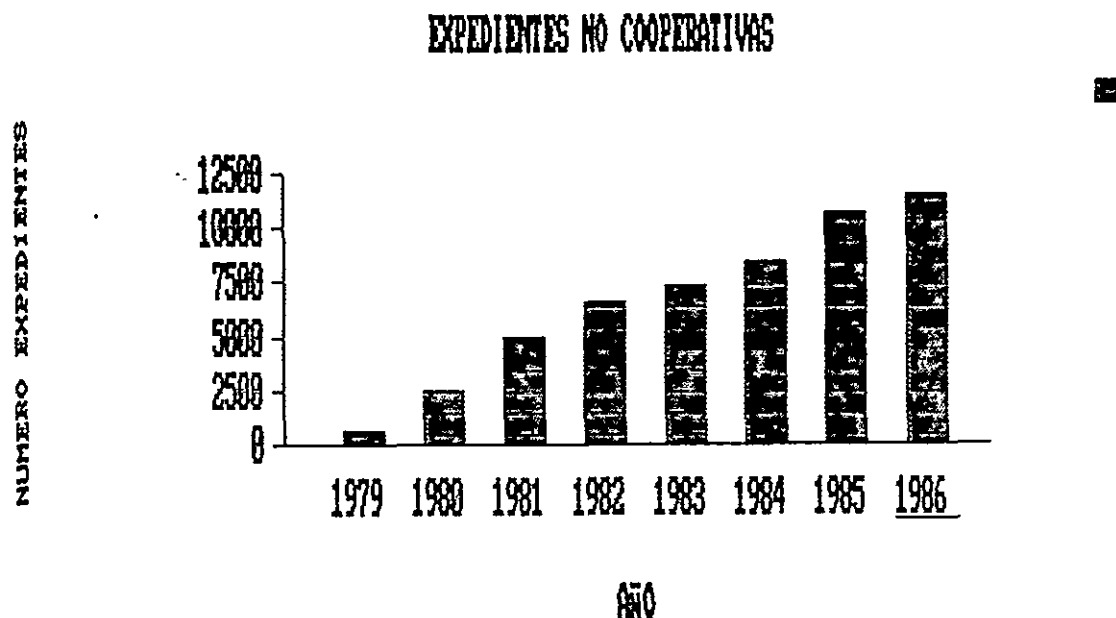
ANO	<26 viv	<26 viv	::	>25,<7>25,<76::>75,<1>75,<151	::	>150	>150	::	TOTAL TOTAL	::	PARTIC. PERIODO::							
	EXPED. VIVIEND.	EXPED. VIVIEND.	::	EXPED. VIVIEND.	::	EXPED. VIVIEND.	EXPED. VIVIEND.	::	EXPED. VIVIEND.	::	EXPED. VIVIEND.							
1979	220	2658	::	199	8545	::	73	7751	::	30	7150	::	522	26104	::	1,0%	3,4%	::
1980	1679	18161	::	593	25047	::	118	12295	::	36	8575	::	2426	64078	::	4,7%	8,4%	::
1981	3596	37682	::	1089	44832	::	167	16905	::	35	7744	::	4887	107163	::	9,5%	14,1%	::
1982	5192	46283	::	1108	44713	::	166	16540	::	48	11290	::	6514	118826	::	12,7%	15,6%	::
1983	6140	46101	::	1008	40897	::	122	11807	::	39	8660	::	7309	107465	::	14,3%	14,1%	::
1984	7520	49314	::	801	32464	::	111	11171	::	30	6990	::	8462	99939	::	16,2%	13,3%	::
1985	9550	56460	::	987	39227	::	141	14075	::	33	6882	::	10711	116644	::	20,9%	15,3%	::
1986	10424	59790	::	931	37210	::	123	11677	::	23	5175	::	11501	113852	::	22,5%	14,9%	::
			::			::			::			::			::			::
TOTAL	44321	316449	::	6716	272935	::	1021	102221	::	274	62466	::	52332	754071	::	100%	100%	::
XDIST	84,7%	42,0%	::	12,8%	36,2%	::	2,0%	13,6%	::	,5%	8,3%	::	100%	100%	::			::

Fuente: Dirección General para la Arquitectura y Vivienda, M.O.P.U. Datos a 7-11-88 facilitados por el Servicio de Análisis y Seguimiento, y elaboración propia.

ESTADISTICAS

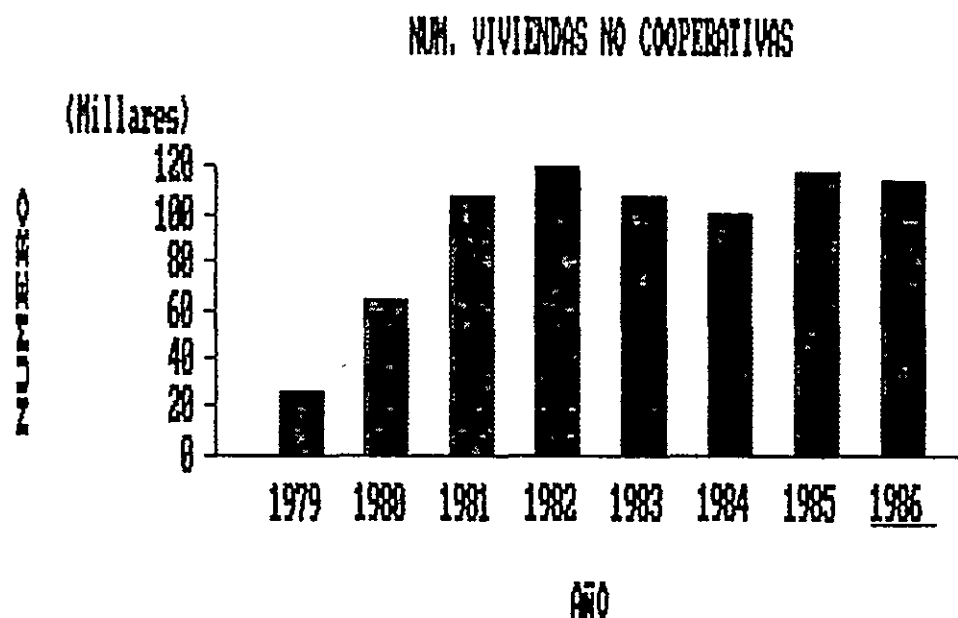
Según el cuadro anterior, en los 8 años del periodo se han calificado provisionalmente 52.232 expedientes y un total de 754.071 viviendas de promociones no cooperativas.

GRAFICO II-7



El gráfico anterior muestra, para el periodo, una clara tendencia creciente del número de expedientes, mientras que, tal como pone de manifiesto el cuadro siguiente, el número de viviendas, después de crecer fuertemente en el periodo 1979-81, se estabiliza.

GRAFICO II-8



1.3 PARTICIPACION DE LAS COOPERATIVAS EN EL TOTAL

La suma de las promociones cooperativas y no cooperativas, obviamente, representa el total de promoción, y en relación a tal suma se ha calculado la participación de las cooperativas, recogiénose los resultados en el Cuadro siguiente.

CUADRO II-6 .
PARTICIPACION DE LAS COOPERATIVAS
EN EL TOTAL DE V.P.O.
PERIODO 1979-1986

AÑO	<26 viv	::>25	<76	::>75	<151	::>150	::TOTAL	::
	EXPED. VIVIEND.::EXPED.VIVIEND.::EXPED.VIVIEND. ::EXPED.VIVIEND.::EXPED.VIVIEND.::							
1979	3,08%	4,22%	9,55%	10,46%	9,88%	9,18%	6,25%	4,79%:: 6,79% 7,96%::
1980	2,78%	4,18%	8,06%	9,37%	15,11%	15,36%	26,53%	34,63%:: 5,23% 13,68%::

CAP. 2.- ESTADISTICAS
 Pág.31.-

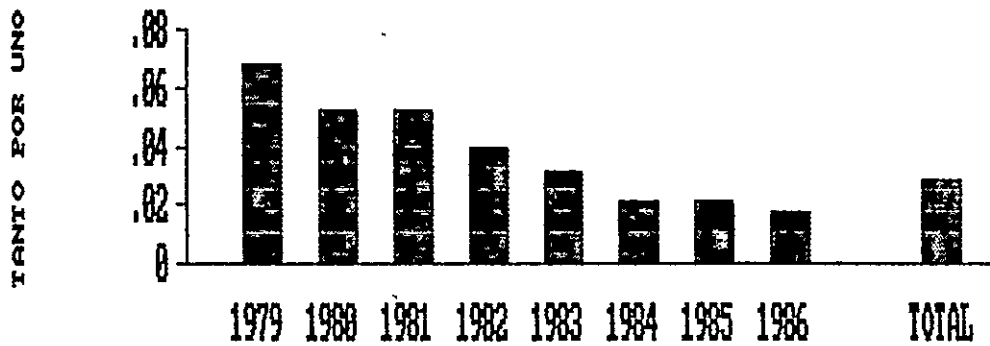
1981	2,92%	4,20%::	8,41%	9,80%::	18,54%	18,99%::	40,68%	41,16%::	5,24%	12,92%::
1982	2,28%	3,55%::	8,13%	8,97%::	15,74%	16,87%::	23,81%	26,26%::	3,91%	10,19%::
1983	2,06%	3,38%::	7,18%	7,34%::	13,48%	15,09%::	15,22%	13,85%::	3,09%	7,20%::
1984	1,27%	2,13%::	6,86%	7,22%::	13,95%	13,68%::	23,08%	23,55%::	2,12%	7,00%::
1985	1,50%	3,18%::	6,00%	6,46%::	11,32%	10,99%::	13,16%	11,90%::	2,11%	5,84%::
1986	1,18%	2,49%::	6,71%	7,52%::	9,56%	10,18%::	14,81%	20,03%::	1,78%	5,93%::
TOTAL	1,73%	3,16%::	7,42%	8,20%::	13,98%	14,45%::	22,38%	24,35%::	2,90%	8,72%::

Fuente: Dirección General para la Arquitectura y Vivienda, M.O.P.U.. Datos a 7-11-88 facilitados por el Servicio de Análisis y Seguimiento, y elaboración propia.

Según los datos anteriores, las cooperativas han promocionado durante el periodo 1979-1986 el 8'72% de las viviendas y el 2'90% de los expedientes, siendo relativamente más significativa su presencia, tanto en porcentaje de expedientes como en número de viviendas, a medida que aumenta el tamaño de las promociones, de modo que para las de menos de 26 representan el 1'73% de los expedientes y el 3'16% de las viviendas, mientras que para los de más de 150 viviendas representan el 22'38% de los expedientes, y el 24'35% de las viviendas. Por tanto, cabe concluir que las cooperativas tienen una tendencia a promover expedientes con mayor número de viviendas que las promociones no cooperativas.

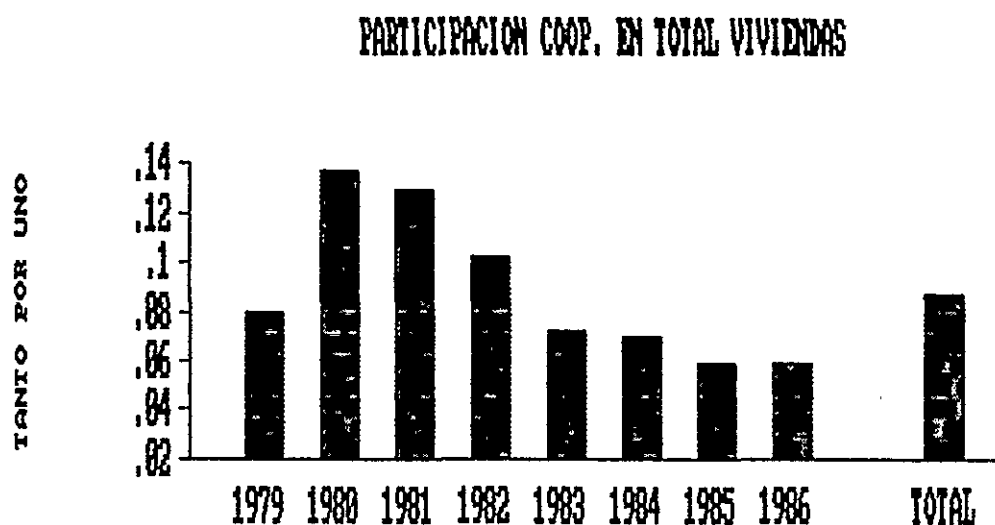
CAP. 2.- ESTADISTICAS
Pág.32.-

PARTICIPACION COOP. EN TOTAL EXPEDIENTES



El gráfico anterior muestra una clara tendencia decreciente en la participación de las cooperativas en el número de expedientes de V.P.O. (disminuye todos los años a excepción de 1.981), que pasan de representar el 6,79% en 1979 al 1,78% en 1986, siendo la media para el periodo del 2,90%.

GRAFICO II-10



Respecto a la participación de las cooperativas en el número de viviendas, ésta aumenta fuertemente en 1980 hasta alcanzar el 13.68%, para disminuir hasta 1983 (7.2%), moderándose a partir de dicha fecha el descenso, alcanzando el mínimo en 1985 (5,84%).

1.4 TAMAÑO DE LOS EXPEDIENTES

Continuando con la elaboración y análisis de los datos anteriores, dividiendo el número de viviendas por el de expedientes, se obtienen los siguientes resultados:

CUADRO II-6B
NUMERO DE VIVIENDAS POR EXPEDIENTE

AÑO	NO COOPERATIVAS			COOPERATIVAS			VIV/EXP COOP/NO COOPER.
	VIV/EXP	EVOLUCION	::	VIV/EXP	EVOLUCION	::	
1979	49,48	100%	::	66,85	100%	::	1,35
1980	27,75	56%	::	77,84	116%	::	2,80
1981	22,71	46%	::	69,05	103%	::	3,04
1982	18,89	38%	::	57,11	85%	::	3,02
1983	15,15	31%	::	37,36	56%	::	2,47
1984	11,81	24%	::	37,43	56%	::	3,17
1985	10,97	22%	::	30,78	46%	::	2,81
1986	10,07	20%	::	34,63	52%	::	3,44
TOTAL	14,81			44,92			

El cuadro anterior muestra una evolución decreciente en el número medio de viviendas, tanto de las cooperativas como del resto.

Al ser muy superior la disminución producida en las no cooperativas, que, por otra parte, ya desde el inicio, promocionan expedientes de tamaño medio inferior, por lo que las diferencias en el tamaño medio se agudizan, de modo que en 1979 eran 1,39 veces, para llegar en 1986 a ser 3,44 veces mayor.

La evolución de la participación del número de expedientes promovidos por cooperativas, según el tamaño, muestra como a medida que aumenta el número de viviendas de los expedientes crece la participación de las cooperativas, así como las oscilaciones en dicha

ESTADISTICAS

participación, de modo que para los expedientes de más de 150 viviendas las cooperativas llegan a representar el 40% en 1981 y el 23% en 1984, mientras que no alcanzan al 7% en 1979 y 1983.

Dichos máximos y mínimos relativos también se producen para las promociones de 26 a 75 viviendas, pero con oscilaciones mucho menores. Es de destacar que estos máximos en participación no se corresponden a máximos en cuanto a número absoluto de expedientes, ya que las cooperativas promocionaron, en 1981, 42 expedientes de más de 150 viviendas, y 55 en 1982, teniendo un mínimo relativo en 1984 con 40 expedientes, ya que se promocionaron 45 y 36 expedientes en 1983 y 1985 respectivamente.

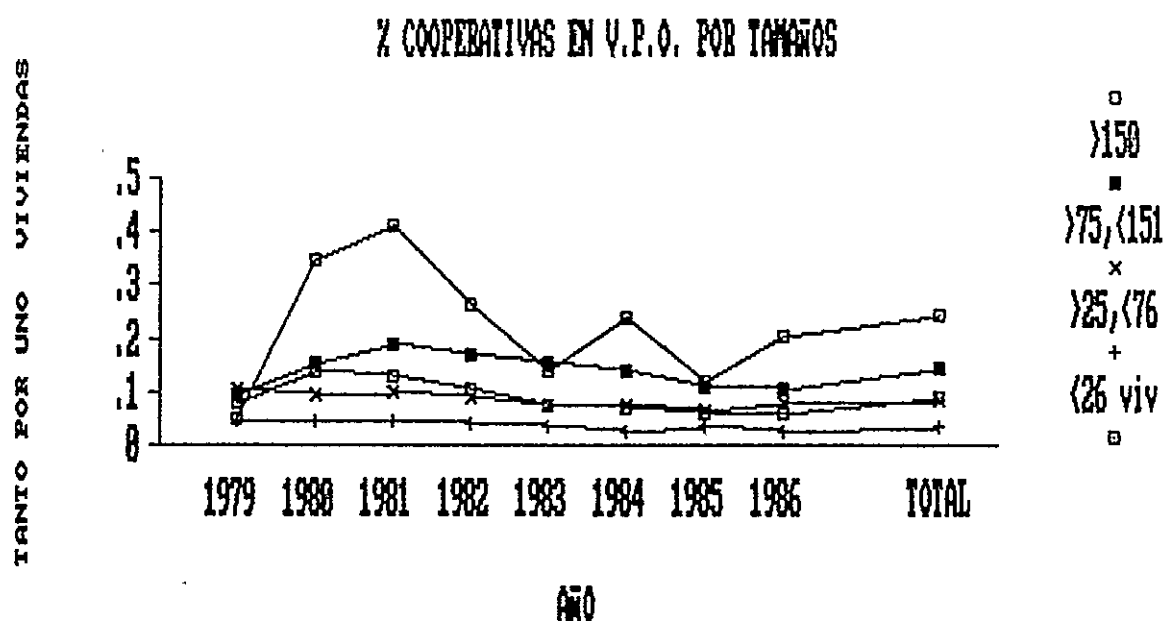
En principio, sorprende que las cooperativas aumenten su participación en las promociones de mayor tamaño, justo en el primer año de cada plan, ya que ello supone que han sido capaces de adaptarse a los cambios en la normativa con más agilidad que las promociones no cooperativas del sector, lo cual requiere, en parte, unos conocimientos y actualización mediante seguimiento de la normativa propia de profesionales y no de personas que se reúnen para promocionar su vivienda.

Una posible explicación estaría en que estas grandes promociones estén asesoradas por profesionales sumamente competentes, o que se trate de las denominadas cooperativas "marrones"—que se estudiarán más adelante en el capítulo de

tipología-, a través de las que las promotoras, considerando éstas que, con el cambio de Plan, se produce una indefinición que representa la asunción de mayor riesgo, por lo que preparan sus primeras grandes promociones bajo la fórmula cooperativa, al objeto de reducir tales riesgos.

En los casos en que la causa seala primera razón expuesta, resulta digno de mención que estos profesionales hayan sido más ágiles en asimilar la nueva normativa que los profesionales de las grandes promotoras no cooperativas.

GRAFICO II-10



Tal como muestra el gráfico anterior, el tamaño medio de los expedientes cooperativos es muy superior al de los no cooperativos, y además, pese a que ambos muestran una tendencia decreciente, es mucho más acusada en los no cooperativos, ya que según el cuadro anterior, tomando como base 100 el tamaño medio de los expedientes en 1979, en 1986 el índice es del 20% para las no cooperativas, mientras del 52% para las cooperativas.

Resultado de este menor descenso, es que la relación viviendas/expediente de las promociones cooperativas en relación con las no cooperativas empieza siendo de 1.35 en 1979, para llegar a ser superior al triple (3,44) en 1986.

2 EVOLUCION SEGUN PLANES

Los datos disponibles recogen íntegramente el periodo del Plan Trienal 1981-1983, los dos años anteriores (1979-80) y tres años del Plan Cuatrienal 1984-1987. Por tanto, a la hora de la comparación para ambos planes se dispone de datos para igual número de años -tres-, y en el subperiodo anterior uno menos.

CUADRO II-7

EVOLUCION SEGUN PLANES

<26 viv<26 viv ::>25,<76 >25,<76 ::>75,<151>75,<151::>150 >150 ::EXPED. TOTAL ::PARTICIPER1000

ESTADISTICAS

	EXPED. VIVIEND.::		EXPED. VIVIEND.::		EXPED. VIVIEND.::		EXPED. VIVIEND.::		EXPED. VIVIEND.::		EXPED. VIVIEND.::	
COOPERATIVAS	::		::		::		::		::		::	
1979-1980	55	909 ::	73	3589 ::	29	3015 ::	15	4902 ::	172	12415 ::	,09	,15
TRIENAL 1981-83	358	4969 ::	276	12514 ::	88	9418 ::	46	10829 ::	768	37730 ::	,35	,43
CUATRIENAL 1984-87	366	4461 ::	189	8262 ::	49	4830 ::	18	4379 ::	622	21932 ::	,57	,43
	::		::		::		::		::		::	
TOTAL PROMOCION	::		::		::		::		::		::	
1979-1980	1954	21728 ::	865	37181 ::	220	23061 ::	81	20627 ::	3120	102597 ::		
TRIENAL 1981-83	15286	135035 ::	3481	142956 ::	543	54670 ::	168	38523 ::	19478	371184 ::		
CUATRIENAL 1984-87	27860	170025 ::	2908	117163 ::	424	41753 ::	104	23426 ::	31296	352367 ::		
	::		::		::		::		::		::	
PARTICIPACION	::		::		::		::		::		::	
1979-1980	2,81%	4,18% ::	8,44%	9,65% ::	13,18%	13,07% ::	18,52%	23,76% ::	5,51%	12,10% ::		
TRIENAL 1981-83	2,34%	3,68% ::	7,93%	8,75% ::	16,21%	17,23% ::	27,38%	28,11% ::	3,94%	10,16% ::		
CUATRIENAL 1984-87	1,31%	2,62% ::	6,50%	7,05% ::	11,56%	11,57% ::	17,31%	18,69% ::	1,99%	6,22% ::		

Fuente: Dirección General para la Arquitectura y Vivienda, M.O.P.U., Datos a 7-11-88 facilitados por el Servicio de Análisis y Seguimiento, y elaboración propia.

La participación de las cooperativas en el total de V.P.O. calificadas provisionalmente decrece con el tiempo, tanto en expedientes -del 5'51% a 1'99%- como en el número de viviendas -del 12,10% al 6,22%-.

No obstante, si se analiza por tamaño de expedientes, el cuadro muestra como en el Plan Trienal aumentó la participación de los expedientes de más de 75 viviendas. No obstante, dado el gran peso que en el total tenían los otros expedientes, en los que las cooperativas perdieron participación, éstas globalmente redujeron su participación en el total en el Trienal. Respecto al Cuatrienal, la reducción en la participación se produce en todos los apartados.

CONCLUSIONES

La existencia de tan escasos y, ante todo, dispersos datos a nivel internacional y nacional induce a plantear las conclusiones siguientes:

A NIVEL INTERNACIONAL:

(según las estadísticas de la O.N.U.):

- El "Statistical Yearbook of Construction" únicamente dispone de la información sobre la actividad del cooperativismo de viviendas facilitada por los gobiernos de trece países europeos, Guadalupe y Japón.

-En el período 1972-1982 se observa una disminución en la promoción de viviendas en un 69%, pasando de un total de 3.324.118 viviendas en 1972 a 2.285.233 en 1982, produciéndose el principal descenso en términos absolutos en la promoción privada, aunque en la promoción pública la reducción en términos relativos ha sido mayor.

-En el período 1972-1982 se han promocionado 3.851.321 viviendas en régimen cooperativo -algo más de 300.000 anuales-, y aunque se ha reducido ligeramente su volumen de promoción anual, al ser mayores las disminuciones en otros sistemas, el cooperativismo ha aumentado su participación en el total pasando del 11,58% en 1972 al 12,99% en 1982.

-Dentro de los quince países, existe una gran diversidad respecto al porcentaje relativo y evolución que representa la iniciativa privada, la pública y el cooperativismo de viviendas (64,69% en Finlandia durante 1.974, 0,29% en Portugal durante 1.978).

-Los dos países (República Democrática Alemana y Turquía) en que aumenta el número de viviendas construidas en régimen cooperativo, son los dos únicos países en que también aumenta el número total de viviendas construidas.

-Durante el periodo las cooperativas pasan de promover en 1972 menos (un 25%) viviendas que la promoción pública, a promover un número ligeramente superior.

-En Europa Occidental destaca la participación de las cooperativas en Finlandia (56%) y en Noruega (19%). Aunque las variaciones en la participación de las cooperativas en la promoción total son reducidas, se observa una ligera tendencia a aumentar su participación en Suecia, Turquía y Portugal.

-En 1986 doce organizaciones crearon el CECODHA, al objeto de promover las cooperativas de viviendas en el seno de la Comunidad Económica Europea.

-En Europa Oriental, la participación de las cooperativas de viviendas entre los cuatro países que facilitan datos es heterogénea, oscilando entre una media del 3.79% en Hungría y el 51.55% en Polonia. También la relación entre promoción pública y cooperativa es heterogénea, siendo dos veces y media superior la promoción cooperativa en Polonia, mientras que en Hungría la pública es nueve veces superior.

- En la República Democrática Alemana las cooperativas de viviendas -promovidas por las empresas y cooperativas- reciben del Estado el terreno gratis y préstamos, sin intereses, de hasta el 85% de los costos.

A NIVEL NACIONAL:

- No existen estadísticas oficiales sobre la promoción de viviendas cooperativas, si bien en fecha reciente se han elaborado para la presente tesis sobre V.P.O. cooperativas.

- El número de cooperativas de viviendas registradas oficialmente crece en el periodo 1972-1976, para disminuir a partir de dicha fecha.

- La participación de las cooperativas de viviendas registradas, respecto del total, ha pasado de representar el 45.2% en 1975 al 9.3% en 1984.

- El número de socios de las cooperativas de viviendas registradas se ha reducido en el periodo (6.483 en 1972, 2.299 en 1984), disminuyendo el número medio de socios por cooperativa creada registrada , tanto globalmente como en las de viviendas, pasando en estas últimas de 28 en 1972 a 10 en 1984.

- Según los datos elaborados por el M.O.P.U. para la presente tesis , en 1982 se calificaron provisionalmente 16.127 viviendas, el 11.3% de las calificadas en el periodo. De ellas, aproximadamente la mitad correspondían a expedientes de más de 150 viviendas. El 41% de los expedientes eran de menos de 25 viviendas, representando el 8% de las viviendas calificadas en régimen cooperativo.

- A 31-04-81- se han construido en polígonos residenciales el 18.7% de las viviendas cooperativas, según los datos de la Unión Nacional de Cooperativas.

- Durante el periodo 1979-1986 se han calificado provisionalmente 72.077 viviendas de V.P.O. en 1.562 expedientes en régimen cooperativo.

- La mitad (49,9%) de los expedientes fueron de menos de 26 viviendas, representando el 14,3% de ellas, mientras que el 27,8% de las viviendas se promocionaron con

expedientes de más de 150, el mayor porcentaje de viviendas (27,89%) se ha promocionado en expedientes entre 26 y 75 viviendas.

Las cooperativas alcanzan su máximo en 1981, para reducir su actividad fuertemente durante los dos años restantes del Plan Trienal, mientras que en el Cuatrienal se produce un relativo crecimiento en el número de expedientes durante el segundo año, para disminuir a continuación, permaneciendo prácticamente estable el número de viviendas durante el periodo.

Las cooperativas han promocionado durante el periodo el 8'72% de las viviendas y el 2'90% de los expedientes, siendo relativamente más significativa su presencia, tanto en porcentaje de expedientes como en el de viviendas, a medida que aumenta el tamaño de las promociones, siendo decreciente su participación durante dicho periodo.

- El número medio de viviendas por expediente ha sido en las cooperativas de 46'14, mientras que para el total ha sido de 14'41, por tanto las cooperativas tienden a promover expedientes de mayor número de viviendas que el total, observándose una tendencia decreciente en cuanto al tamaño inferior en las cooperativas que en el resto de las promociones.

- Las cooperativas a medida que aumenta el número de viviendas de los expedientes -y especialmente los de más de 150 viviendas-, han aumentado su participación en el primer año de cada plan -1981 y 1984-, lo cual supone una mayor rapidez para conocer y adaptarse a la nueva normativa.

- Andalucía y Madrid representan el 50% de expedientes y número de viviendas, seguidos en cuanto a número de viviendas por Castilla-León, Castilla-La Mancha, Aragón y Valencia.

- En Madrid se concentran los grandes expedientes, de modo que los de más de 150 viviendas representan casi la mitad del total nacional de ese tamaño, la significatividad de Madrid se va reduciendo a medida que se disminuye el tamaño de los expedientes.

Addicks, Gerard y Schoof, Ivan. "Cooperativismo de vivienda en Lima Metropolitana, Callao". Serie: Cuad. Cooperativas, n. 16, 1.981, 101 págs, 28 cm.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Co-operative Party, "Housing Co-operatives - After ten years", Co-operative Party, 30 páginas, Londres 1985.

Department of International Economic and Social Affairs, Statistical Office, O.N.U. "Yearbook of Construction Statistics: 1.972-1.979" New York, 1.982.

Department of International Economic and Social Affairs, Statistical Office, O.N.U. "Yearbook of Construction Statistics: 1.975-1.982" New York, 1.985.

Eno, Sarah, y Treanor, Dave, "The Collective Housing Handbook", Laurleston Hall Publications, 142 páginas, Castle Douglas 1982.

Fundez Núñez, "Sector cooperativo de viviendas en las regiones IV y V. Un estudio de investigación-acción." - Chile, CEDEC, diciembre 1.980. 62 pág.. Estudios e Investigaciones.

Comisión de Seguimiento del Plan Cuatrienal, "Informe de Enero-septiembre de 1986", Publicado en Revista Española de Financiación a la Vivienda, págs. 59-88.

Lewin, A.C. "Housing Co-operatives in developing countries: a manual for self-help in low cost housing schemes" John Willey and Sons Limited, 186 páginas, Chichester, 1981.

Martín Mateo, Ramón. "La oferta de viviendas. Nuevas fuentes de información". En: Ramón Martín Mateo (Coordinador) y varios autores: "El sector vivienda. Metodología analítica". Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1982.

Panorama DDR, "Cómo la RDA, un Estado socialista, soluciona su problema de la vivienda", Doc. 1 VIII 9/5.1, Ejemplar mimeografiado, Berlín 1985.

Tucker, Vincent, "Co-operative Housing in Ireland", Bank of Ireland Centre for Co-operative Studies, 74 páginas, University College Cork, 1982.

CAP. 3.- TIPOLOGIA

1	INTRODUCCION	1
2	ATENDIENDO A SU FINALIDAD	1
2.1	CONSIDERACIONES GENERALES	1
2.2	COOPERATIVAS DE TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCION	1
2.3	COOPERATIVAS QUE CONFIEREN TITULO DE PROPIEDAD INDI	4
2.4	COOPERATIVAS DE PROPIEDAD COLECTIVA	5
2.5	COOPERATIVAS DE INQUILINOS	6
2.6	COOPERATIVAS DE AYUDA PERSONAL MUTUA	11
2.7	COOPERATIVAS DE ADMINISTRACION	16
2.8	COOPERATIVAS DE CREDITO PARA LA EDIFICACION	17
2.9	APARCAMIENTOS EN CIUDADES DORMITORIOS	19
2.10	COOPERATIVAS PARA LA REHABILITACION	20
2.11	HUERTOS DE OCIO ACTIVO	26
3	LAS COOPERATIVAS SEGUN SU ORIGEN	27 ²⁸
3.1	CONSIDERACIONES GENERALES	27
3.2	GRUPOS DE AMIGOS	28
3.3	PERGEÑADAS POR SOCIOS DE COOPERATIVAS DE OTRO TIPO	30
3.4	EMPRESAS PARA SUS EMPLEADOS	32
3.5	AGRUPACIONES PROFESIONALES	35
3.6	EQUIPOS PROFESIONALES	40
3.7	ORGANISMOS PUBLICOS	43
3.8	PROMOTORAS CON ANIMO DE LUCRO	45
3.8.1	COOPERATIVAS	45
3.8.2	COMUNIDADES DE PROPIETARIOS	51
3.8.2.1	CONSIDERACIONES GENERALES	51
3.8.2.2	FUNCIONAMIENTO	52
3.8.2.3	CONCLUSIONES	56
4	SISTEMAS DE GESTION	58
4.1	CONSIDERACIONES GENERALES	58
4.2	GERENCIA DIRECTA DE LA RECTORA	59
4.3	GERENCIA DISTINTA DE LA RECTORA	62
4.3.1	COMENTARIOS GENERALES	62
4.3.2	PROFESIONALES COORDINADOS POR LA RECTORA	62
4.3.3	EQUIPO GESTOR SELECCIONADO POR LA COOPERATIVA	63
4.3.4	EQUIPO GESTOR PROMOTOR DE LA COOPERATIVA	65
5	SEGUN TAMAÑO DE LA PROMOCION	66
5.1	COMENTARIOS GENERALES	66
5.2	COOPERATIVAS DE PEQUEÑAS PROMOCIONES	68
5.3	COOPERATIVAS DE MEDIANAS PROMOCIONES	69
5.4	COOPERATIVAS DE GRANDES PROMOCIONES	70
6	SEGUN NUMERO DE FASES	71
6.1	INTRODUCCION	71
6.2	COOPERATIVAS UNIFASICAS	72
6.3	COOPERATIVAS PLURIFASICAS	74
7	CONCLUSIONES	76
8	BIBLIOGRAFIA	77

1 INTRODUCCION

Las cooperativas de viviendas permiten múltiples posibilidades de ofrecer vivienda a sus socios, y en la práctica existen una serie de factores y características que pueden influir en su desarrollo, lo cual lleva a la conveniencia de múltiples clasificaciones según la finalidad, origen, tipo de sistema de gestión, tamaño de las promociones y número de fases, recogidos en el Cuadro III-1.

CUADRO III-1CLASIFICACION DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

<u>I. FINALIDAD</u>	<u>II. ORIGEN</u>	<u>III. SISTEMA DE GESTION</u>
1. Trabajadores de la construcción	1. Grupos de amigos	1. Gerencia directa de la Rectora
2. Conferir título de propiedad individual	2. Socios de cooperativas de otro tipo	2. Gerencia distinta de la Rectora
3. De propiedad colectiva	3. Empresas para sus empleados	2.1- Gestora promotora de la cooperativa
4. De inquilinos	4. Agrupaciones profesionales	2.2- Gestora seleccionada por la cooperativa
5. De ayuda personal mutua	5. Organismos públicos	2.3- Profesionales coordinados por la gestora
6. De administración	6. Equipos de profesionales	
7. Crédito para la edificación	7. Promotoras con ánimo de lucro	
8. Aparcamientos en ciudades dormitorio	8. Grupos disidentes de otras cooperativas	
9. Rehabilitación de edificios		<u>IV. TAMAÑO</u>
10. Huertos de ocio activo		1. Pequeñas promociones (<25)
		2. Medianas promociones
		3. Grandes promociones(>150).

A continuación se va a proceder a realizar un análisis de tales tipos de cooperativas, tratando de hacer una breve valoración de las posibles ventajas e inconvenientes de su funcionamiento.

2 ATENDIENDO A SU FINALIDAD

2.1 CONSIDERACIONES GENERALES

Atendiendo a su finalidad, la Organización Internacional de Trabajadores (O.I.T.) clasifica las cooperativas de viviendas en siete tipos, a ellos hay que añadir nuevas formas de cooperativas surgidas como respuesta del cooperativismo a las cambiantes necesidades sociales, analizadas por Fernando Elena (Elena, Fernando, 1986). Como resultado de ambos trabajos, se ha realizado la siguiente clasificación y análisis, atendiendo a su finalidad.

2.2 COOPERATIVAS DE TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCION

"Las cooperativas en que predomina el carácter de producción, y que son organizadas principalmente por trabajadores de la industria de la construcción con el fin inmediato de crear empleos para sus asociados" (O.I.T. ,pág. 8, 1964).

Estas cooperativas han tenido una cierta difusión en España, y en los últimos años se han creado como instrumento para el empleo de los asociados. Su comportamiento es el propio de una cooperativa de trabajo asociado, dado que su objetivo fundamental es el obtener trabajo, estableciendo unas relaciones laborales acordes con el cooperativismo.

Dado que su objetivo fundamental es facilitar trabajo y no viviendas, no se consideran como objeto de estudio de la presente tesis, por lo que únicamente se analizarán en su relación con las cooperativas de viviendas.

Estas cooperativas podrían ser uno de los focos promotores de cooperativas de viviendas, ya que evidentemente las que nazcan bajo sus auspicios podrán beneficiarse de su experiencia y espíritu cooperativo, además de sus conocimientos del sector de la construcción.

El que estas cooperativas promuevan y apoyen las cooperativas de viviendas, supondría el cumplimiento del sexto principio formulado por la Alianza Cooperativa Internacional en su XXIII Congreso de 1.966: *"Las cooperativas para servir mejor a los intereses de sus socios y de la comunidad, deben colaborar por todos los medios posibles con otras cooperativas a nivel local, nacional e internacional"*.

La motivación económica de estas cooperativas para promover cooperativas de vivienda propiamente dichas resulta clara, ya que es una forma de contratar obras, por lo que no necesitarían una encarecedora compensación por el hecho de promover y gestionar las cooperativas de viviendas, ya que su principal beneficio lo obtienen en el contrato de construcción. Por lo tanto, en sus ofertas por la promoción

y gestión pueden pedir unos precios muy inferiores respecto a los de la gestora de cooperativas que limite sus servicios a la gestión.

No obstante, son múltiples las dificultades de las cooperativas de trabajo asociado -económicas (financiación, gestión, cobro a los clientes, baja productividad), falta de mentalidad cooperativa y formación cultural- analizadas en la tesis doctoral de María Jesús Vara (Vara Miranda, María Jesús, 1983).

A estas limitaciones en la capacidad de ofrecer un buen contrato de construcción (que tal como se analiza en el Capítulo de Eficacia, suele representar en torno al 50% del precio final de la vivienda), hay que añadir que es distinto promover a construir, aunque muchas constructoras piensen que el promover es fácil, planteando promociones de difícil viabilidad económica. En el caso analizado de una cooperativa de construcción que plantease una cooperativas de viviendas, ésta podría nacer con dificultades que tendrían que soportar y pagar los socios de la de viviendas.

Junto a las anteriores dificultades y limitaciones en promover, hay que añadir la posible situación hegemónica de la cooperativa de construcción respecto a la de vivienda, en conocimientos, experiencia, e incluso el peso moral que la confiere el hecho de haber sido la "promotora".

Existe por tanto el riesgo por razones de eficiencia -inadecuado planteamiento de la promoción-, como de falta de independencia a la hora de firmar el contrato de construcción, que en estas cooperativas de viviendas se establezcan unos precios que determinen una relación calidad/coste, para los socios adquirentes, inferior a la de las viviendas promovidas con ánimo de lucro.

2.3 COOPERATIVAS QUE CONFIEREN TITULO DE PROPIEDAD INDIVIDUAL

"De las cooperativas que confieren título de propiedad individual a sus socios, unas lo hacen una vez terminadas las construcciones, si cada socio individual es el responsable directo respecto de las obligaciones financieras que haya sido necesario contraer; de lo contrario, el título sólo se puede otorgar cuando se ha terminado de saldar la deuda hipotecaria correspondiente, y en muchos casos se disuelven una vez adjudicadas las viviendas" (O.I.T., pág. 9, 1964)

Como es bien sabido, este es el tipo de cooperativas que se ha desarrollado en España, y el que constituye el objeto fundamental de la presente trabajo, por lo que dada la amplitud con que va a ser tratado, no se considera preciso un mayor desarrollo en este apartado.

2.4 COOPERATIVAS DE PROPIEDAD COLECTIVA

"Las cooperativas que conservan la propiedad de los inmuebles se han dedicado principalmente a construir grandes edificios o grupos de edificios, y aún barrios residenciales, siendo particularmente notables sus realizaciones en los países escandinavos y en la ciudad de Nueva York. Estas organizaciones son de carácter permanente y alrededor de la vivienda crean una serie de servicios complementarios en provecho de la comunidad. En estas cooperativas (lo mismo que en las sociedades que confieren título de propiedad individual), el socio también paga su vivienda de acuerdo con el plan de financiamiento convenido, pero en vez de recibir un título de propiedad individual adquiere un derecho como copropietario del edificio o del conjunto de edificios que constituyan el proyecto, adjudicándose una vivienda que ocupa y administra como propia. Este derecho puede venderse, pero siempre de acuerdo con las disposiciones de los estatutos de cada sociedad, a fin de que no se aproveche la ocasión para obtener ganancias contrarias a los principios cooperativos" (O.I.T., pág. 9-10, 1964).

De este tipo de cooperativas se realizó un intento por la Cooperativa Obrera del Prat de Llobregat en Barcelona, en los años 60, y en Madrid la cooperativa de Trabajo Asociado COPOZO, precisamente para lograr el precio justo entre la cooperativa de "Producción" y la de vivienda TRABENCO

(Trabajadores en Comunidad). COPOZO se comprometía a construir a precio de costo, y TRABENCO a mantener las viviendas en régimen de propiedad colectiva. Pero adjudicadas las viviendas, La Asamblea General de Socios, por su carácter soberano, acordó el cambio de régimen, y pasaron a "acceso a la propiedad" formalizándose en escritura pública la adjudicación individual. Entre las múltiples razones posibles de su no difusión cabe citar él que para aquellos con reducida capacidad económica para adquirir una vivienda, la promoción pública ha ofrecido interesantes oportunidades para adquirirla. Por otra parte, dado que la propiedad colectiva, en la práctica confiere una situación próxima al inquilinato- ya que el individuo no puede disponer libremente de la vivienda, al ser propiedad colectiva-, quienes ya disponen de una vivienda en alquiler, dadas las condiciones económicas favorables que concedía la anterior normativa sobre arrendamientos, difícilmente verían mejoradas tales condiciones por este tipo de cooperativas.

2.5 COOPERATIVAS DE INQUILINOS

En este punto, se considera oportuno comentar que permite una mayor movilidad geográfica de la población, e incluso el que los individuos vayan adaptando la vivienda en que habitan a sus necesidades dependiendo de su ciclo vital (muy distintas las de un matrimonio anciano a las de una pareja con hijos).

No obstante se considera que la vivienda en régimen de propiedad puede permitir un mejor nivel de vida de sus usuarios, ya que, al ser en propiedad, se realizan las obras que se consideran que la pueden hacer más confortable, sin necesidad de permisos de terceras personas, y en muchos casos para la mentalidad española, con la esperanza de que dichas obras aumenten el valor de venta de la vivienda.

Por el contrario con las viviendas en alquiler, el usuario precisa la autorización del propietario para realizar las obras, y además sabe que es un dinero que gasta a fondo perdido, con lo cual realizará menos obras de adaptación, con lo que la vivienda resultará menos confortable. Adicionalmente, se tratará con menos cuidado -generalmente- una vivienda en régimen de alquiler que en propiedad. Por tanto se puede concluir que se obtendrá un mejor grado de conservación del parque de viviendas, si estas son propiedad de sus usuarios, a que si están en régimen de alquiler, además de resultarles más confortables.

No obstante, se considera conveniente que cuando los individuos se beneficien de viviendas con beneficios sociales -promoción pública- al objeto de que puedan disfrutar de una morada digna, si sus circunstancias personales posteriormente les permite habitar en una vivienda mejor, esas viviendas permanezcan en manos de la sociedad, y puedan beneficiar a personas necesitadas. Esto no es lo que viene

sucediendo en algunas situaciones, en las que se permite que los beneficiarios de la vivienda cuando la necesitaban, adicionalmente obtengan unos elevados beneficios por la venta de esa vivienda, que fundamentalmente se ha pagado con dinero de la sociedad.

Tema a parte, es si obtienen estas viviendas fundamentalmente quienes además de cumplir unos requisitos mínimos, adicionalmente son especialmente hábiles en informarse de las ofertas públicas, y en tramitar papeles.

"En las cooperativas de inquilinos los socios no son propietarios individuales ni gozan de un derecho privilegiado de uso de la vivienda que puedan transmitir. Los socios son inquilinos, pero en su calidad de socios no sólo habitan en una vivienda en buenas condiciones, sino que también participan con voz y voto en la administración de los inmuebles que ocupan, los cuales son arrendados por la sociedad de la cual forman parte" (O.I.T., pág. 9-10, 1964).

A este tipo de cooperativas son aplicables en gran medida los comentarios realizados anteriormente a las cooperativas de propiedad colectiva, respecto a las limitaciones actuales que existen en España al inquilinato, tanto económicas como sociológicas y legales.

A ello hay que añadir que hasta fecha reciente, tal como sucedía con las ayudas del Plan Cuatrienal 1984-87 para la adquisición de vivienda, estas permitían adquirir una vivienda en propiedad con una entrada y pagos ligeramente superiores a los de un alquiler moderno. Con tales planteamientos financieros prácticamente eran inviables las promociones cooperativas en alquiler, dado que los individuos difícilmente realizarán un esfuerzo ahorrador -muy próximo en cuantías al que necesitan para adquirir una casa en propiedad-, para en como mínimo dos-tres años, poder disponer de una vivienda en alquiler.

No obstante, el inquilinato ofrece, siguiendo a Fernando Elena, una serie de ventajas *"para dar satisfacción a personas que:*

- carecen de bienes de fortuna acumulados*
- teniéndolos, prefieren invertirlos en forma más productiva*
- aún no han consolidado su puesto de trabajo.*
- el trabajo que tienen les obliga a cambiar de emplazamiento por periodos relativamente largos.*
- Aún no han consolidado su situación familiar.*
- simplemente prefieren tener más libertad para elegir en cada momento el barrio donde vivir, o por último,*
- en general, están en una de tantas situaciones transitorias como se producen en la vida de las personas"* (Elena, Fernando, 1989, pág. 1).

Socialmente el inquilinato puede ser de interés, en primer lugar porque puede beneficiar a un colectivo numeroso, en segundo lugar por que puede potenciar la movilidad espacial entre la población española, reducir el tiempo medio preciso para el transporte y por tanto los problemas de tráfico de las ciudades españolas, así como un excesivo por innecesario coste social en transportes.

En el referido estudio de Fernando Elena se considera *"que es obligación de las Administraciones públicas responsables de la política de vivienda dedicar la mayor parte de sus recursos a construir viviendas en alquiler, lo que además beneficiará especialmente a los jóvenes... dispuestos a compartir el uso de la vivienda con un contrato de hospedaje, bajo la responsabilidad de uno de ellos, titular del contrato de arrendamiento que por ese hecho pagaría una renta menor"* (Elena, Fernando, 1989, pág. 2).

Caso de que fuesen viables las promociones cooperativas en régimen de alquiler, tal como empieza a ser posible segun las condiciones recogidas en el análisis de viabilidad realizado por Fernando Elena en el ya referenciado informe, se considera que las actuaciones cooperativas deberían de tener un carácter subsidiario a la acción pública o de otro tipo de promotores, en cuanto a la propiedad de los inmuebles, y que lo que si que sería deseable es que se fomentase la vida comunitaria dentro de las promociones en alquiler, especialmente las de carácter público. Se

considera que el que los vecinos asuman la responsabilidad del cobro de los recibos y el mantenimiento del inmueble puede ser un paso significativo en este orden.

2.6 COOPERATIVAS DE AYUDA PERSONAL MUTUA

"La principal característica de estas cooperativas consiste en que se trata de grupos pequeños que, tras un periodo de estudio sobre distintos aspectos del problema de la vivienda y su posible solución para sus familias, se organizan cooperativamente como equipos de trabajo para construir las casas que necesitan." (O.I.T., pág. 10, 1964).

El antecedente más conocido estaría en los *"debates de los grupos de estudio organizados por el Departamento de Divulgación de la Universidad de San Francisco Javier. Todos los socios se comprometen a trabajar personalmente en las construcciones cuatro horas diarias por lo menos... por regla general estas cooperativas terminan sus construcciones en catorce o dieciocho meses... y conserva la propiedad colectiva de las casas mientras no se haya amortizado completamente la hipoteca."*(O.I.T., pág. 112, 1964).

Experiencias próximas a este tipo puede ser la Cooperativa Almirante Martell y la Cooperativa de Viviendas El Pozo, la cual merece mención especial, ya que nació en los años 50, con el objetivo de construir viviendas en el Pozo

del Tío Raimundo de Madrid, por y para los propios trabajadores con el apoyo de estudiantes. Como empresa colaboradora y en parte agrupando a las mismas personas, se creó la cooperativa de construcción COPOZO, la cual una vez terminadas las viviendas de la Cooperativa El Pozo ha seguido actuando hasta 1986 como cooperativa de trabajo asociado, construyendo para cooperativas de viviendas, aunque ya sin el trabajo de los futuros usuarios. Incluso ha promovido cooperativas de viviendas que posteriormente han generado la cooperativa de segundo grado LARCOVI, en cuyo entorno se han promocionado 1.500 viviendas.

En Murcia, según nota de Alfonso Vázquez Fraile para la presente tesis, *"Se realizaron cerca de 1.000 viviendas por la Cooperativa "Vivienda para Todos" de la Aljorra, en régimen de prestación de trabajo por parte de los socios, entre los años 1960 a 1966. Los socios eran trabajadores agrícolas y de la construcción. Las viviendas eran unifamiliares, con anejos para animales y enseres, y el valor total de cada vivienda no superó las 70.000 pts. de las que 30.000 pts. eran subvención del Estado Trabajo. El que no trabajaba, lo aportaba en dinero. El número total es de 1.174 viviendas. (326 en la Aljorra y el resto en las pedanías próximas)".* De los buenos resultados de tales promociones, es prueba de que con posterioridad se han seguido promoviendo cooperativas de viviendas en la zona.

Las cooperativas de Ayuda mutua han obtenido buenos resultados a juzgar por su difusión en Hispanoamérica. Tal es el caso de Uruguay, donde "en 1975 uno de cada dos créditos solicitados en el Banco Hipotecario, correspondían al sistema cooperativo. Dentro de éste, las Cooperativas de Ayuda Mutua eran, a su vez, más de las dos terceras partes. ...Los recursos que la empresa cooperativa necesita para cumplir ese objetivo económico provienen de dos fuentes fundamentales: los créditos que se le otorgan de acuerdo con la Ley de Viviendas, por un lado y el aporte de mano de obra de los integrantes del grupo por otro. Estos recursos son administrados por los propios asociados, que se organizan a ese efecto, y cuentan para ello con el asesoramiento técnico de equipos profesionales interdisciplinarios, sin fines de lucro... el aporte de mano de obra de los interesados trabajando colectivamente... durante las obras es en general de 20 a 25 horas por núcleo familiar, de las cuales hay un porcentaje que debe de ser realizado por hombres adultos integrantes del mismo" (Nahoum, Benjamin, págs. 5-6, 1984).

Dentro de esta línea de actuación, el Instituto de la Vivienda del Sector Social de México "ha construido más de 60.000 viviendas sociales -a la mitad de coste y en la mitad de tiempo- por medio de la autoconstrucción, método por el cual los futuros inquilinos edifican sus propias viviendas con los materiales y maquinaria que les presta el Instituto" (Santa Cecilia, Carlos G., 1985, pág. 52). Este sistema ha sido motivo de firmar el 30-1-85 un convenio de colabo-

ración entre el referido Instituto Mejicano y la Fundación Rafael de León, en coordinación con las direcciones generales del I.P.P.V. de las Juntas de Andalucía, Canarias y Extremadura.

Este tipo de cooperativas pueden ser adecuadas para personas necesitadas de vivienda y que estén dispuestas a trabajar y capacitadas para obtenerla mediante autoconstrucción, lo cual es frecuente en economías subdesarrolladas, en las que tradicionalmente el sistema más usual ha sido la autoconstrucción, de manera que la cooperativas de viviendas suponen un avance tanto tecnológico como en sistema de organización. Así, según la conferencia "*Tecnologías para la vivienda rural en Iberoamérica*" pronunciada en el Colegio Oficial de Arquitectos de Murcia, por D. Julián Salas, Dr. Ingeniero Coordinador del Programa CYTEED, el 24-11-87, con motivo del Año Internacional de la Vivienda para las Personas sin Hogar, dentro de la autoconstrucción en Iberoamérica cabe establecer cinco niveles:

- 1) Autoayuda (en el que trabajan solo los familiares).
- 2) Ayuda con asesoría técnica (se entregan cartillas de construcción, en que se explican rudimentariamente normas de construcción).
- 3) Cooperativismo de ayuda mutua.
- 4) Grupos de ayuda con asesoría exterior.
- 5) Proceso mixto (el Banco Mundial facilita la vivienda con los servicios básicos, y posteriormente el interesado va autoconstruyendo la ampliación de la vivienda).

Según el referido desarrollo, las cooperativas de ayuda mutua supondrían un avance para el sistema más generalizado de construcción en tales países, no obstante podría ser un sistema poco adecuado para la España actual, dados los sistemas de promoción y construcción. Las causas son múltiples, así el que las viviendas se terminen con la calidad que se exige en la España de finales de los 80 y dentro de los plazos previstos puede revestir dificultades, si se considera la complejidad de la tecnología actual, que requiere una mano de obra especializada, por lo que difícilmente la autoconstrucción de las viviendas podrá ser del 100%, y además dado que los socios-trabajadores dispondrán de un tiempo limitado, ya que tendrán que dedicar su jornada laboral a su actividad normal, por lo que dispondrán de un tiempo marginal para construir la vivienda, que hará difícil la coordinación entre los distintos trabajadores -planteándose conflictos entre ellos-, alargándose el tiempo preciso para la entrega de las llaves.

No obstante conviene destacar que las limitaciones expuestas corresponden a una realidad socioeconómica, de modo que uno de los dos principios fundamentales fijados por las Naciones Unidas en 1987, Año Internacional de la Vivienda para las Personas sin Hogar, es que las soluciones apropiadas se definan e implementen junto con la comunidad, por ellos mismos, asistidos por la experiencia técnica y los recursos materiales disponibles. Dentro de esta línea el Gobierno Español ha colaborado aportando los materiales en

la promoción en Santa Ana (Costa Rica), para la promoción del Barrio Español, promoción de 40 viviendas en régimen de cooperativa de ayuda mutua, en la que los propios adjudicatarios aportan fundamentalmente el trabajo.

2.7 COOPERATIVAS DE ADMINISTRACION

"En algunos países, una vez terminadas las construcciones y adjudicadas las casas, la cooperativa que ha funcionado hasta entonces se disuelve o se dedica exclusivamente a otros proyectos, y quienes ocupan las viviendas forman una nueva sociedad que se encarga de su administración y de la organización de los servicios complementarios. A estas sociedades se les denomina cooperativas de administración." (O.I.T., pág. 10, 1964).

Este tipo de organización coincide en líneas fundamentales con lo que en España se denomina comunidades de propietarios, y cuya constitución es obligatoria en todos los edificios de propiedad horizontal.

En España, cuando las cooperativas promotoras adjudican las viviendas, se suelen constituir tantas Comunidades de Vecinos como portales, edificios o bloques existen, y "en ocasiones cuando existen varios edificios o inmuebles y

zonas de utilización conjunta, la cooperativa permanece como Coordinadora de las distintas Comunidades de Vecinos" (Vázquez Fraile, Alfonso, pág. 10, 1989).

Sería interesante para comprender el cooperativismo de viviendas en España, analizar las notas diferenciadoras en el comportamiento de las comunidades en las viviendas promovidas por cooperativas, en cuanto a actividades sociales, grado de participación de los vecinos, etc. Obviamente, ello sería tarea más propia de estudios sociológicos, por lo que sale fuera del planteamiento y objetivos de la presente tesis.

La normativa española vigente trata de potenciar tal actitud al "incluir en sus fines la conservación y administración de las viviendas, elementos, zonas o edificaciones comunes y la creación y suministro de servicios complementarios".

2.8 COOPERATIVAS DE CREDITO PARA LA EDIFICACION

"Los fondos de estas cooperativas proceden de dos fuentes principales: a) certificados de aportación suscritos por los socios, y b) depósitos de fondos hechos por los mismos socios u otras personas o instituciones. Cada miembro de la sociedad debe subscribirse y pagar certificados de

aportación, o hacer depósitos equivalentes por lo menos al 7 o el 8 por ciento del costo de la casa que quiere comprar o construir. La sociedad otorga préstamos hipotecarios, generalmente por el 80 por ciento del valor del edificio,... Es notable la contribución que este tipo de cooperativas ha aportado a la industria de la construcción de viviendas en algunos países, especialmente en la Gran Bretaña" (O.I.T., pág. 12, 1964).

En España, las entidades de crédito cooperativo son las Cajas Rurales, las cuales al tener su actividad orientada hacia el campo, han considerado en su mayoría marginal, la vivienda. Según nota de Alfonso Vázquez fraile "Algunas Cajas Rurales concedieron créditos para la construcción de Viviendas cooperativas a sus asociados. Ejemplo. En Guardamar en Valencia, a la Cooperativa de Viviendas "San Vicente Mártir". En Jaén en la Cooperativa "San Isidro" en Lérida, en Zaragoza, etc.

Además existen las Cooperativas de Crédito que también han colaborado en este sentido: Caja Ibérica de Crédito cooperativo a la Cooperativa de vivienda "Ntra. Sra. de Belén de mi presidencia, en Madrid; Caja para la Vivienda de Barcelona, y sobre todo Caja Laboral de Mondragón a las cooperativas de viviendas del Grupo. También en Valencia: Caixa Popular con la cooperativa de viviendas regulares, etc."

2.9 - APARCAMIENTOS EN CIUDADES DORMITORIOS

Las ciudades dormitorio de las cercanías de Madrid, ante la escasez de aparcamientos han empezado a "experimentar con cooperativas de usuarios apoyadas por las asociaciones de vecinos" (Elena, Fernando, 1986, pág. 10).

La experiencia inicialmente no fue fácil, ya que en palabras de uno de los responsables de su puesta en práctica "el Ayuntamiento tuvo que cambiar la concesión por 99 años, por la transmisión de la propiedad del subsuelo, tuvo que comprometerse a absorber el 50% de las plazas y hasta llegó a avalar a la empresa constructora que desconfiaba por la falta de socios se ha adquirido la experiencia de que para asegurar la demanda la cercanía del vehículo a la vivienda debe de ser corta y por tanto el tamaño máximo del aparcamiento proporcional a la densidad de la edificación... sin sobrepasar las cincuenta plazas" (Elena, Fernando, 1986, pág. 10).

Para dar viabilidad del proyecto se actúa sobre terrenos del patrimonio municipal, "el precio de la utilización del subsuelo sería el coste de la urbanización de la plaza que se sitúa encima del aparcamiento" (Elena, Fernando, 1986, pág. 10).

Por tanto, en este planteamiento la cooperativa basa su viabilidad en ser un instrumento que colabora a la consecución de fines sociales, y por tanto, recibe el apoyo de los organismos públicos, en concreto de los ayuntamientos.

Este tipo de cooperativa tiene un campo de actuación muy limitado, pero quizás sea de las formas de respuesta más adecuadas para resolver el problema con participación de los vecinos, sin necesidad de recurrir al gasto público, y en la que la gestión la realice un equipo de profesionales, sin las limitaciones burocráticas de la administración, pero con su apoyo.

En Madrid, se han creado ya cerca de un centenar de Cooperativas de Aparcamiento, vinculadas a las de Viviendas por el art. 129 de la Ley General C. de 2/4/87. Por su singularidad se ha creado la Unión de Cooperativas de Aparcamientos de Madrid (U.C.D.M.) dentro del organigrama de la Federación de Cooperativas de Viviendas de Madrid.

2.10 COOPERATIVAS PARA LA REHABILITACION

En los últimos años la rehabilitación de viviendas ha tomado fuerza en España, gracias a las múltiples ayudas (subvenciones, subsidiaciones, préstamos en condiciones

especiales y desgravación en el I.R.P.F.) que recibe del Estado, y a los deseos de vuelta de la población a las zonas céntricas de las ciudades.

El cooperativismo ha tratado de responder a esta nueva demanda social, creando cooperativas para la rehabilitación de viviendas. En principio ello no representa problemas especiales, puesto que se trata de comprar un edificio -ya construido para rehabilitar- en lugar del terreno. No obstante estas cooperativas, según describe Fernando Elena, tienen una serie de peculiaridades en su funcionamiento.

Permiten más agilidad en la obtención del préstamo hipotecario, ya que una de los requisitos que más retrasan normalmente la concesión del préstamo es la obtención de la escritura de obra nueva y división horizontal, la cual se dispone en los edificios a rehabilitar -siempre que no se vayan a hacer modificaciones- desde antes de la compra del terreno. Por tanto, con más rapidez se podrá obtener el préstamo, e incluso permitir disposiciones con base en la garantía del edificio en el estado inicial, lo cual resulta más difícil de obtener con la garantía del solar, en las otras promociones.

"La titularidad de la finca puede tener problemas, con frecuencia existirán inquilinos que hay que incorporar a la cooperativa o indemnizar, viejas cargas que deben de ser canceladas y hasta las propias normas de ayuda a la reha-

bilitación, tanto las estatales como las de las comunidades autónomas e incluso municipales son complejas, causasteis y difíciles de interpretar y aplicar"(Elena, Fernando, 1986, pág. 14).

Estas dificultades requieren un asesoramiento jurídico por expertos en rehabilitación, que resulta costoso, e incluso puede generar que se requiera un largo periodo de tiempo para tener garantías de la viabilidad legal y técnica de una promoción de rehabilitación. Esta inseguridad respecto a la viabilidad, puede suponer la necesidad de tener a los socios durante un largo periodo en espera de que se superen tales inconvenientes, como socios expectantes, o bien que se den de alta en la cooperativa sin saber, tan siquiera, si esta le va a poder ofrecer la vivienda.

Como tercera diferencia están "las "sorpresas" que pueden dar los viejos edificios: maderas comidas por termitas, recercados de yeso ocultos con las innumerables capas de pintura, forjados de madera que se mantienen apoyados sobre tabiques...Para cerrar el proyecto de ejecución y la oferta, será necesario iniciar auténticos trabajos de demolición, únicos que permitirán detectar la situación real del inmueble" (Elena, Fernando, 1986, pág. 14).

Por tanto, a la ya mencionada inseguridad respecto a la viabilidad legal y técnica, hay que añadir la dificultad en presupuestar, que hace que difícilmente se pueda dar a los socios el precio aproximado total hasta casi la terminación de las obras.

En resumen, las promociones de rehabilitación de edificios antiguos conllevan un elevado riesgo, pudiendo requerir un largo tiempo las negociaciones y tramitaciones iniciales -aunque la concesión del préstamo hipotecario puede ser más ágil-, siendo imprevisible el coste total de la vivienda. Resulta dudoso que las cooperativas de viviendas sean en general el sistema más adecuado para este tipo de promociones, dado que requieren una elevada capacidad y agilidad de negociación (para la primera fase) , así como que los adquirentes tengan capacidad para desembolsar cantidades superiores a las inicialmente presupuestadas. Además, dado el elevado coste de este tipo de "viviendas céntricas", su destinatario suele ser de niveles de ingresos medio-altos, altos.

Otra posibilidad, teóricamente más viable, sería la compra y rehabilitación de edificios anteriormente habitados por sus inquilinos. La actuación *"Consistiría en estudiar un reparto lo más equitativo posible del precio pedido por el propietario entre los inquilinos, plantear la división horizontal del edificio y un proyecto de rehabilitación, y*

conseguir la financiación correspondiente para la cooperativa creada por todos ellos" (Elena, Fernando, 1986, pág. 16).

Estas cooperativas en principio podrían facilitar viviendas en una excelente relación calidad/precio, siendo muchos los caseros interesados en vender sus "viviendas de renta antigua". La mayor dificultad estará en convencer a los inquilinos, quienes en muchos casos son personas de tercera edad, con reducido poder económico, que además se están beneficiando de una reducida renta, y para los que en algunos casos no les será atractivo modificar su casa de toda la vida. Por tanto, aunque es probable que haya vecinos interesados en la cooperativa, es previsible que haya un grupo receloso y opuesto a su desarrollo. Esta fue la experiencia de LARCOVI, cuyo entrevistador "no logró entrevistarse más que con una familia, antes que comenzaran a formarse grupos amenazadores en los descansillos de la escalera"(Elena, Fernando, 1986, pág. 16).

Ello puede contrastar con las "empresas especializadas en hacer estas mismas actuaciones con unos grandes rendimientos económicos. Compran el edificio, arreglan una vivienda que esté vacía para que "sirva de cebo", y desde ella ofrecen a los inquilinos (más bien a sus herederos) la venta de las que ocupan. La presión social hace el resto" (Elena, Fernando, 1986, pág. 16).

Este diferente resultado que resulta curioso para el autor del artículo referido, tendría, en opinión del doctorando, como posibles causas:

Que en el caso de la empresa, esta realiza una inversión demostrativa previa (el arreglo del piso vacío) para convencer a los inquilinos. Más a ello habría que añadir que mientras que la cooperativa plantea la operación con la característica de oferta conjunta (es preciso que todos, o la mayoría, estén interesados en efectuar los desembolsos al mismo tiempo), para poder realizar la rehabilitación del edificio, por el contrario la empresa realiza una inversión inicial, para posteriormente ir traspasando los costes a los adquirentes a medida que estos se vayan interesando, y la "presión social" entre en juego.

Para que el planteamiento cooperativo ofreciese las mismas posibilidades de incorporación a lo largo del tiempo, sería preciso que inicialmente existiese un grupo de inquilinos relativamente elevado interesado en la operación, y que al "casero" le interesase aportar los desembolsos correspondientes a las viviendas cuyos inquilinos no estén interesados en participar en la cooperativa. Ello no le requeriría ningún desembolso (si el número de socios interesado fuese suficientemente elevado), ya que lo podría pagar con parte de los ingresos de las ventas de las viviendas, obteniendo además una revalorización en las viviendas que

quedan en su propiedad, que materializaría cuando la "presión social " surtiera sus efectos, y los inquilinos no socios estuviesen interesados en adquirir la vivienda.

2.11 HUERTOS DE OCIO ACTIVO

"Se trataría de utilizar terrenos calificados como zonas verdes en los planes de ordenación (que con frecuencia se convierten solo en vertederos) que estuvieran a distancia de paseo de anciano a pie de grandes núcleos de población, para instalar doscientas parcelas de menos de 40 m2 cada una, cercando el conjunto con seto verde y separaciones solo simbólicas entre las parcelas y unos pabellones bonitos y transportables para guardar aperos, aseos... Se reservarían varias parcelas para los Colegios Nacionales ubicados en las cercanías, donde los niños pudieran experimentar. Los mayores podrían suplir sus aportaciones trabajando en la preparación del suelo y los gastos de mantenimiento haciendo de guardas unas horas"(Elena, Fernando, 1986, pág. 18).

Aunque el planteamiento es atractivo en cuanto forma de ocio -no existiendo objetivos de rentabilidad económica-, no se conoce que se hayan desarrollado cooperativas de este tipo, aunque si que algunos ayuntamientos los están ensayando con óptica administrativa distinta a los planteamientos cooperativos.

3 LAS COOPERATIVAS SEGUN SU ORIGEN

3.1 CONSIDERACIONES GENERALES

El promotor de la cooperativa de viviendas influye substancialmente en la vida de la promoción cooperativa, ya que de él dependerán las características socio-económicas de los socios, los estatutos, el espíritu más o menos participativo con que se realicen los primeros pasos de la cooperativa durante al menos el primer año. Este periodo inicial resulta vital e influirá permanentemente y de modo decisivo en la vida de la cooperativa, especialmente en la de la primera promoción, ya que en la medida en que se acierte en la adquisición del solar y en el proyecto, estableciendo planteamientos financieros sólidos y posibilistas, se potenciará o dificultará que la promoción llegue a buen fin en un periodo de tiempo no muy alargado.

Evidentemente, el éxito de la primera promoción es condición fundamental para que la cooperativa inicie nuevas promociones, a no ser que ya inicialmente haya comprado terreno para nuevas fases, y tenga socios que hayan efectuado desembolsos significativos.

La formación de una cooperativa precisa de una serie de actividades y esfuerzos para aunar a los posibles socios y cumplir los requisitos administrativos, por los que

para su nacimiento se requiere la existencia de una persona (física o jurídica) que habiendo percibido la demanda social de la cooperativa, realice tales tareas.

En España las cooperativas de vivienda son promovidas por agentes con motivaciones complejas, que con ánimo de síntesis, se pueden agrupar en:

- 1.- Grupos de amigos.
- 2.- Socios de cooperativas de otro tipo.
- 3.- Empresas para sus empleados
- 4.- Agrupaciones profesionales (colegios, sindicatos).
- 5.- Organismos públicos.
- 6.- Equipos de profesionales.
- 7.- Promotoras con ánimo de lucro.

A continuación se procede al análisis de cada tipo.

3.2 GRUPOS DE AMIGOS

Uno de los posibles grupo animadores de las cooperativas de viviendas es la de amigos que se aúnan y animan a conocidos para promover juntos su vivienda en régimen cooperativo. Estas cooperativas suelen estar formadas por socios con niveles de ingresos y estudios medio-altos, en las que alguno tiene conocimientos relacionados con la promoción (arquitecto, abogado, promotor, economista,

bancario, etc.), que promueven un número reducido -generalmente en torno a las 50 viviendas, según información facilitada por el Presidente de la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España.

Una debilidad propia de estas cooperativas es el personalismo, en el doble sentido de que evidentemente la marcha de la cooperativa dependerá del Consejo Rector -para la que existirán pocos candidatos-, y de que en el momento en que uno o dos de los socios deseen darse de baja o no puedan hacer frente a sus obligaciones de pago, la cooperativa tendrá serias dificultades en sustituirlos, y la repercusión económica de la ausencia de las aportaciones correspondientes a esa vivienda, dada su elevada importancia relativa respecto al total de ingresos, al ser reducido el número de viviendas, puede crear problemas financieros.

Este problema puede resolverse en parte a través de las listas de expectantes de otras cooperativas, Registro de expectantes de la Confederación de Cooperativas, o a través de aquellas personas con saldo en cuenta-vivienda, que hayan solicitado a la entidad financiera que las informe de cooperativas.

Adicionalmente, este tipo de cooperativas suelen ser de las que en otras clasificaciones se han denominado voluntaristas, con todas las potenciales ventajas pero también peligros que se indicarán en el siguiente capítulo.

3.3 PERGENADAS POR SOCIOS DE COOPERATIVAS DE OTRO TIPO

Resultaría lógico que los socios de cooperativas de otros tipos obtuvieran su vivienda en régimen cooperativo. Sin embargo, en España, en general, las cooperativas no han promocionado viviendas para sus socios. No obstante, se dan casos, como el de la Caja Laboral Popular, que tiene siete áreas, una de ellas es la de Urbanismo y Edificaciones, la cual "desarrolla actividades de planeamiento y gestión urbanística, de proyecto y construcción de obras civiles y de edificaciones industriales, así como de promoción de viviendas con los servicios de arquitectura y gestión necesarios" (Elorza, Jose Ramón, 1985, pág. 15).

Especial mención en este punto merece el grupo de la Caixa Popular, cuyo origen se remonta a 1.969, en que "un grupo de familias jóvenes y para casamientos, querían evitar la actuación del promotor, como intermediario, con la carga o coste adicional que ello suponía" (Cooperativa Vivendes populares, 1969-1.979, pág. 2) creando la Cooperativa de Viviendas Populares, que hasta 1979 había promocionado 8.000 viviendas en la Comunidad Valenciana, siendo el núcleo inicial del actual grupo Caixa Popular, que "agrupa y coordina en su seno a veintitantas cooperativas de trabajo asociado, de viviendas, de consumo y de enseñanza. Con más de 700 socios trabajadores, más de tres mil millones de pesetas de facturación anual, y una cooperativa de consumo, con catorce establecimientos repartidos por todo el País

Valenciano". (Cooperativa Vivendes Populares, 1969-1979, pág. 11). Por tanto, en España existe un ejemplo de como las cooperativas de viviendas pueden ser el origen de un grupo cooperativo que atienda a múltiples aspectos de la vida humana.

De modo más indirecto COEBA (Cooperativa de Empleados de Banca, cuyo ámbito de acción era Madrid) colaboró con COREPO ofreciendo a sus socios la posibilidad de obtener la vivienda en régimen cooperativo. No obstante la relación fue muy limitada, siendo el nacimiento de COREPO totalmente independiente de COEBA, estableciéndose la colaboración con posterioridad a su creación.

Según nota de Alfonso Vázquez Fraile *"En las del Campo es muy frecuente la creación de Cooperativas de Viviendas para el hábitat rural. También en los de servicios para el ámbito urbano"*.

En general este tipo de cooperativas, en la primera promoción, corren los peligros de las voluntaristas. No obstante, caso de que la promoción inicial obtenga unos resultados aceptables y exista suficiente número de socios y ánimo para emprender fases posteriores, estas se beneficiarán de la primera experiencia, por lo que al existir espíritu cooperativista y capacidad técnica, sus resultados posteriores podrán ser positivos.

3.4 EMPRESAS PARA SUS EMPLEADOS

En las empresas con centros de producción en los que trabajan un elevado número de trabajadores, a veces se realizan promociones en régimen cooperativo, bien por iniciativa de la empresa o de los trabajadores, (forma independiente o a través de los sindicatos).

En este tipo de cooperativas, se corre el riesgo de encargar la primera fase a personas con demostrada capacidad gerencial en actividades típicas de la empresa, pero que no son adecuadas para la gestión de la promoción de viviendas.

Otro problema adicional puede prevenir del hecho de que la capacidad financiera de la cooperativa dependerá de las remuneraciones de la empresa a sus trabajadores, por lo que si esta cayera en una situación económica difícil, con congelación de salarios, e incluso reducción de plantilla, la situación de la cooperativa será muy delicada, y en el caso de que sea preciso suspender las obras al no poder efectuar los socios sus aportaciones, estos socios se encontrarán en una situación lamentable, ya que no solo se reducirá su renta vía remuneraciones de la empresa, sino que adicionalmente su patrimonio se habrá menguado vía cooperativa (si esta tuviese que pasar las obras a causa de las dificultades económicas de los socios) al depreciarse el valor de su participación en la cooperativa. Evidentemente estas situaciones lamentables sólo se producirán si no es

buena la salud económico-financiera de la empresa, en cuyo caso, por las razones expuestas, no es conveniente que los trabajadores se asocien en cooperativas de viviendas. Para el resto de las empresas, tales consideraciones no son aplicables.

Como es sabido, el valor de venta de una promoción de viviendas no terminada y con obras paradas es muy bajo, y suele ser inferior al coste de la inversión (a excepción del terreno) incluso en el caso de que se encontrase con agilidad un comprador de la obra realizada, lo cual puede no resultar fácil. Además, la Asamblea General de la cooperativa necesitará tiempo para que basado en la evidencia de las dificultades insalvables acumuladas, tome la amarga decisión de vender la promoción y el proceso de venta tropezará con resistencias de los socios, por lo que será lento, generando el devengo de intereses, sólo recuperables vía inflación y revalorización del terreno de la promoción.

Cuando este tipo de cooperativas detectan problemas económicos en la empresa, sería aconsejable que facilitarán la sustitución en los socios, de modo que entraran nuevos socios cuya capacidad de adquirir la vivienda no dependa de la marcha económica de la empresa.

Estas cooperativas pueden obtener varios apoyos de la empresa, tales como de personal (los gestores pueden trabajar para la cooperativa dentro del horario laboral), financiero (créditos y avales). Asimismo, los socios potenciales se enterarán de los resultados de la cooperativa en promociones ya terminadas a través de sus compañeros de trabajo, por lo que si la cooperativa funciona bien la sería muy fácil captar nuevos socios, para fases sucesivas. Como experiencia en esta línea, puede citarse a modo de ejemplo la Cooperativa Isaac Peral, de trabajadores de la Empresa Nacional Bazán en Cartagena, ventaja de este tipo de cooperativas cabe destacar la posibilidad de proximidad al puesto de trabajo, con lo que se evitan largos desplazamientos, si bien se corre el riesgo de crear una intensa "*cultura de empresa*", de forma que esta actúe en los comportamientos más básicos de la persona humana. Este riesgo puede actuar positiva o negativamente sobre el individuo, ya que si las relaciones son satisfactorias, su grado de integración con la empresa y satisfacción personal y familiar será muy positivo. Por el contrario si las relaciones son insatisfactorias, de modo consciente o inconsciente, al depender en tan sumo grado la vida del trabajador de la empresa, el grado de malestar alcanzará cotas muy elevadas.

3.5 AGRUPACIONES PROFESIONALES

A nivel internacional las agrupaciones profesionales, y especialmente los sindicatos, han desarrollado una intensa actividad en la promoción de cooperativas de viviendas. Así, en Suecia, País en el que quizás tenga más importancia este tipo de cooperativismo, la HSB se fundó bajo la iniciativa del movimiento sindical.

Las agrupaciones profesionales pueden promover cooperativas de viviendas, ya que en principio disponen de uno de los elementos básicos para la promoción de viviendas, adquirentes (demanda). No obstante corren el riesgo de, en su voluntad de ofrecer atractivas condiciones económicas para sus socios, realizar planteamientos económicos inviables.

En España las agrupaciones profesionales (sindicatos, colegios profesionales) también han promovido para sus socios cooperativas. Estas promociones pueden caer, especialmente en las primeras promociones en el voluntarismo o ingenuidad, con todos los riesgos que ello implica.

El elemento determinante del éxito de este tipo de promociones puede estar en si los posibles apoyos que para la cooperativa puedan conseguir los miembros de la asociación, y el interés de la dirección de la agrupación, son de más peso que el posible acierto o no en el nombramiento de los responsables de la cooperativa con base

a criterios donde tenga más en consideración sus actuaciones en actividades no relacionadas con la promoción de viviendas.

En España los sindicatos han realizado hasta la fecha una escasa actividad empresarial, y ésta ha sido con resultados económicos dudosos. No ha sido así en otros países, como en Austria con la creación del Bank für Arbeit und Wirtschaft, que en 1986 era el sexto banco del país (Fidalgo, Luis F., 5, 1986). En la República Federal Alemana la Confederación Alemana de Sindicatos (DGB) ha creado una sociedad holding, una de cuyas empresas es la inmobiliaria Neue Heimat, cuya situación de quiebra, pese a ser propietaria de 190.000 viviendas, hizo que se vendiera en 1986 por el precio simbólico de un marco (Terts, Hermann, pág.5, 1986).

Tanto las cooperativas de viviendas promovidas por agrupaciones profesionales, como las generadas por empresas, en la década de los 70 tuvieron un gran desarrollo, coincidiendo con el periodo de esperanza y búsqueda de participación ciudadana que acompañó a los últimos años del franquismo y a los primeros años de la naciente democracia. No obstante, quizás por lo poco halagüeño de los resultados obtenidos por algunas de tales cooperativas voluntaristas

En España, los sindicatos han promovido cooperativas de viviendas, siendo las más conocidas Pablo Iglesias y Rosa Luxemburgo. La cooperativa Pablo Iglesias ha operado en varias provincias del territorio nacional, con resultados diversos, siendo ampliamente conocidas por la opinión pública las dificultades surgidas en algunas de sus promociones, como la de Aguisa en Madrid, Gijón, Valladolid, etc. en la que los socios presentaron denuncia a la Dirección General de Cooperativas contra los miembros del Consejo Rector.

La cooperativa Rosa Luxemburgo ha tenido menos dificultades, quizás por disponer de mayor profesionalización su gerencia, habiendo realizado en las afueras de Madrid varias promociones destinadas a personas con niveles de ingresos medio-altos.

Según nota de Alfonso Vázquez fraile "en la actualidad las centrales Sindicales (UGT, CCOO, CSIF, USO, etc.) están constituyendo cooperativas de viviendas en todas las provincias. UGT ha creado la Cooperativa P.S.V. (Promoción Social de Viviendas) de ámbito nacional, gerenciada por la Gestora de Servicios; CCOO la Cooperativa VITRA (Cooperativa para Viviendas de Trabajadores) gerenciada por PROGEA; etc. Su finalidad es superar las dificultades de gestión que encontraron sus primeras cooperativas.

Los Colegios Profesionales (Abogados, Economistas, Agentes Comerciales, Administradores de Fincas, Aparejadores, etc.) han construido Cooperativas con buen resultado".

Tanto este tipo de cooperativas promovidas por asociaciones profesionales, como las generadas por empresas, tuvieron gran desarrollo en los años 70, coincidiendo con el periodo de gran dinamismo social, esperanza y participación ciudadana que acompañó a los últimos años del franquismo y los primeros años de la democracia. No obstante, a medida que se ha ido habituando el pueblo español a la nueva situación, posiblemente se ha producido una disminución de la participación ciudadana, que ha tenido como reflejo una menor iniciativa en la promoción de cooperativas de viviendas.

Al fenómeno anteriormente citado, hay que añadir que parte de las cooperativas de viviendas que nacieron en el periodo anterior, atravesaron las dificultades propias de las cooperativas voluntaristas. Tales dificultades, en muchos casos en proporción directa a la ilusión con que nacieron, han generado situaciones de gran descontento entre los socios, quienes se han sentido defraudados, cuando no estafados.

Estos conflictos han saltado a la opinión pública a través de los medios de comunicación, con más frecuencia y eco que los buenos resultados de las cooperativas de viviendas, así, a modo de ejemplo, la prensa resaltaba la querrela criminal por presunta estafa presentada contra Luis Solana -en aquel momento Presidente de la Cia. Telefónica Nacional de España- como Presidente de la Cooperativa de Viviendas Pablo Iglesias (Martín Aurelio, El País, 2-V-1987). Como resultado, empresas y agrupaciones profesionales han llegado a la conclusión mantenida durante algún tiempo, que promover cooperativas de viviendas puede generar más perjuicios que beneficios para la entidad.

Adicionalmente, las cooperativas con buen funcionamiento, en el proceso de consolidación, han ido aumentando su grado de autonomía, independizándose de la entidad promotora, al mismo tiempo que los miembros de la gerencia, ya que su puesto de trabajo (a veces bien remunerado) depende de la continuidad de la cooperativa.

Respecto al interés que para los colegios profesionales tiene la creación de cooperativas para sus colegiados, se considera prueba evidente el que en Murcia, en Julio de 1989, miembros de las Directivas de los Colegios de Arquitectos, Economistas y farmacéuticos hayan manifestado su interés al doctorando en que el B.H.E. apoye la creación de cooperativas para sus asociados.

3.6 EQUIPOS PROFESIONALES

Las dificultades en encontrar trabajo los profesionales (arquitectos, aparejadores, abogados, economistas y gerentes) junto con el deseo de trabajar con una mayor autonomía profesional, y en algunos casos el obtener mayores ingresos, ha generado que profesionales se organicen en equipos de expertos en la promoción de cooperativas de viviendas. En períodos más recientes de auge del sector, se ha observado como estas iniciativas se reducen, pero no desaparecen, prueba de ello es que en 1987 y 1988 -tras el indiscutible auge de la actividad inmobiliaria en 1986-, haya sido elevado el número de alumnos matriculados en el curso de gestores de cooperativas de viviendas a distancia organizado por la Fundación "Luis Cuñat Rodríguez".

En concreto, es frecuente que los estudios de arquitectos con iniciativa y sin excesiva demanda de trabajo, promuevan cooperativas al objeto de realizar el proyecto, asesorando a la rectora sobre los problemas que se van planteando a lo largo de la vida de la promoción, con lo que la cooperativa podrá beneficiarse de su experiencia en la promoción de viviendas.

Tales profesionales, en principio deberían de utilizar todos sus conocimientos y esfuerzos al servicio de la cooperativa, al igual que si trabajasen al servicio de una empre-

sa privada. No obstante se establecen una serie de circunstancias que pueden afectar substancialmente la relación, así:

- los profesionales, en cuanto promotores de la cooperativa, asumen el papel adicional de emprender una empresa económica, actividad propiamente empresarial. Por tanto, se trata de profesionales-empresarios.

- su relación con la cooperativa será distinto a la de con una empresa, ya que mientras que ésta suele tener experiencia en otras promociones, y un objetivo definido y fácilmente controlable como es el beneficio, de la cooperativa tiene un objetivo algo más difuso como es obtener la vivienda con buena relación calidad, precio, por lo que los gestores podrán argumentar razones sobre los resultados de su acción diaria, que difícilmente podrán ser controlados por la cooperativa dada la falta de experiencia en la promoción de sus órganos rectores, y la carencia de una planificación mes a mes, que ayude a valorar los resultados de las gestiones.

- por otra parte, la cooperativa al haber sido promocionada por el equipo, tendrá un contrato con él, por el que difícil y costosamente podrá romper tales vínculos, lo cual, por otra parte sólo se planteará en situaciones extremas, ya que al haber sido los "padres", generalmente, si el desarrollo de la promoción no plantea serios problemas, los socios carentes de experiencia y con escasos conocimientos sobre la materia, plantearán un cambio del equipo. Por tanto, las relaciones del equipo gerencial de profesionales

con la cooperativa serán distintas que con una empresa privada, gozando de más autonomía, con lo que ello conlleva de menor control de estos.

Sus honorarios, en la medida de que son precisos en toda promoción, -con independencia de la figura jurídica del promotor-, no supondrían aumento de costes, y en cambio si se podrían obtener las potenciales ventajas de las promociones en régimen cooperativo.

Respecto a los otros profesionales (abogados, economistas y antiguos gerentes de promotoras con fines de lucro), su interés en la promoción de la cooperativa, estaría en los honorarios que percibirían por la gerencia de la promoción cooperativa, no obstante, al ser estos honorarios significativamente menores que los de los arquitectos, tal motivación es menor, por lo que será frecuente que cobren unos honorarios adicionales a la remuneración por su actividad profesional normal.

Problema adicional es poder diferenciar cuando la cooperativa ha sido promocionada por un equipo de profesionales a por una promotora con ánimo de lucro, ya que obviamente, tal como se ha expuesto anteriormente, los equipos de profesionales también están interesados en obtener un beneficio económico, no existiendo razones que

garanticen que no van a tratar de maximizarlo por vías adicionales al contrato de gerencia, que se exponen más adelante en el apartado sobre promotoras con ánimo de lucro.

3.7 ORGANISMOS PUBLICOS

Los organismos públicos, tales como las antiguas Diputaciones y los Ayuntamientos, han promovido viviendas en régimen cooperativo, aunque no con mucha frecuencia. En este punto, es importante que dado que los ayuntamientos juegan un significativo papel en la promoción de viviendas, al determinar el uso del suelo y conceder las licencias, una cooperativa que cuente con el patrocinio del Ayuntamiento en que va a edificar, tendrá grandes ventajas. Como contrapartida, los ayuntamientos, a través de dichas cooperativas, tendrían un instrumento directo de política urbanística y de creación de empleo.

Este tipo de cooperativas no se ha difundido en España en toda la medida que en opinión del autor es posible, pudiendo señalarse los buenos resultados obtenidos por URBAMUSA (empresa participada por la Comunidad Autónoma y el Ayuntamiento de Murcia) que se analizan en el capítulo de Eficacia. Las posibles razones de la escasa difusión de este tipo de cooperativas, quizás se puedan encontrar en la

falta de iniciativa y capacidad gerencial para emprender tales promociones y una normativa que lo favorezca hasta fecha reciente.

El Real Decreto 224/89 cambia esta situación al posibilitar que puedan realizar promociones de Viviendas de Protección Oficial en Régimen Especial determinados tipos de cooperativas

Ayuntamientos y Comunidades están propiciando la adjudicación de suelo a cooperativas en derecho de superficie, gratuito; o en propiedad a precio tasado (15% del modulo ponderado). Los Ayuntamientos, a través de sus Organismos Promotores, se reservan la condición de promotores públicos como Asociados de Cooperativas.

Con anterioridad, otros Organismos Públicos han promovido cooperativas (Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Guardia Civil, Ministerios Civiles, Institutos Nacionales, etc.) para su personal.

los calendarios de pago de los préstamos de algunas entidades financieras (como es el caso de BHE) son más favorables para las cooperativas que para las promociones con ánimo de lucro.

La Asociación de Promotores-Constructores de Edificios de Barcelona opina que *"la avalancha de Cooperativas, Comunidades de Propietarios y otras instituciones parecidas que, salvo excepciones, no son otra cosa más que disfraces con que determinados colectivos actúan como Promotores-Constructores, bajo la mirada permisiva de la Administración"* (APCE, 1985, pág. 66). Para la referida Asociación, el origen de éstas "instituciones" sería *"el cada vez más defectuoso funcionamiento de la maquinaria jurídico-administrativa... aumentos en las cotizaciones de la Seguridad Social... las rigideces que su reglamento impone... Como lógica consecuencia de esta situación, se ha generado la aparición defensiva de una serie de prácticas de dudosa justificación ética, aunque toleradas por la legislación, o al menos por quienes deben hacerla cumplir... Paradojicamente, esto coloca la empresa tradicional en una situación de desventaja, sin que como contrapartida los futuros adquirentes de las viviendas "promovidas" bajo este peculiar sistema resulten especialmente beneficiados"* (APCE, 1985, pág. 66).

Aunque no se coincida plenamente con las opiniones expuestas anteriormente respecto a los orígenes de las cooperativas, si que resulta evidente que los poderes públicos apenas ponen limitaciones a la creación y libre actuación de las cooperativas de viviendas, no sometiénndose su actuación a ningún tipo de control, a excepción de la reciente obligación de someterse a auditoría externa anual, regulada por la Ley 3/87, General de Cooperativas. Como las cooperativas tampoco disponen de medios para limitar determinado tipo de actuaciones, resulta que contra este tipo de actuaciones es frecuente que el único recurso sea la acción de los tribunales ante los hechos consumados, y siempre que hayan dejado algún tipo de base (lo cual no es frecuente) para iniciar los lentos y costosos pleitos.

Dentro de este tipo de cooperativas pueden distinguirse dos planteamientos polares distintos:

A.- Empresas que tratan de cumplir sus compromisos con los adquirentes en cuanto a precio final, calidad y plazo de entrega, beneficiándose de las ventajas de orden económico, que confiere el promover en régimen cooperativo, pero tratando de gestionarlas sin participación de los socios, y por tanto, sin espíritu cooperativo. Estas gestoras, puesto que pretenden promover nuevas fases, tratan de cumplir sus compromisos con los "socios-adquirentes" respecto a presupuesto y fecha de entrega, por lo que generalmente no plantean situaciones de fuerte conflictividad.

B.- Empresas que aprovechándose de la buena imagen que algunos ciudadanos tienen del cooperativismo, así como de su ignorancia e indefensión, embarcan a los adquirentes mediante unos precios teóricos iniciales de la vivienda muy atractivos, pero que se han elaborado con base en unos presupuestos irrealizables, cuyo objeto es conseguir que los compradores desembolsen los primeros pagos, a partir de los cuales, ya no les quedará más remedio que aceptar nuevos desembolsos, como único medio de evitar que se pare la promoción, y, por tanto, perder lo ya desembolsado, e incluso las obligaciones futuras de pago comprometidas mediante aceptación de letras.

En este tipo de cooperativa, los promotores suelen conseguir unos contratos de gestión draconianos, de hasta el 15% del coste final de la vivienda, con cláusulas de fuerte indemnización, caso de que la cooperativa decida deshacerse de la gestora, y con pagos al principio de la promoción, de modo que si la promoción tiene dificultades, la gestora pueda retirarse con unos elevados beneficios.

La actuación de estas cooperativas puede ser similar a las gestionadas por grupos de profesionales (ver apartado anterior), y podrían ofrecer las ventajas de unos menores costes financieros, ya que el comprador financia el proyecto desde su inicio, y el ahorro del beneficio industrial del

promotor con ánimo de lucro, ya que la promotora-gestora teóricamente cobrará únicamente unos emolumentos en concepto de gestión.

No obstante, estas cooperativas corren el riesgo de caer en manos de promotoras "listillas", las cuales, adicionalmente a los ingresos que puedan obtener en concepto de gestión, traten de obtener otros ingresos por caminos tales como la venta del terreno -propiedad del grupo de la promotora- a la cooperativa a un precio superior al de mercado, en que la constructora que realice la obra sea una empresa del grupo -por lo que el contrato le será especialmente favorable-, compensar a proveedores (técnicos, asesores, constructora o proveedores de materiales si se construye por administración) por otras operaciones pasadas o futuras en condiciones "especiales" con la empresa. Así, se puede negociar con el proveedor un mayor precio en el contrato con la cooperativa que compense un precio inferior, en los suministros a una promoción directa de la gestora.

En tales contratos, el interés de los gerentes de la cooperativa puede coincidir más con los de los proveedores, que con los de la propia cooperativa, por lo que tal como se analizará en el capítulo de eficacia, no siempre se obtendrá la vivienda a un precio menor del que se habría obtenido si se hubiese comprado a una promotora con ánimo de lucro

declarado, y además, se corre mayor riesgo -al no operar con contrato cerrado-, y se tarda más en obtener las llaves -incluso de lo previsto inicialmente-.

Además, se observa que se suelen plantear múltiples conflictos entre la gerencia y los socios, ya que la empresa gestora, en sus hábitos de actuación, se verá limitada por los órganos gestores de la cooperativa, los cuales restarán autonomía y agilidad en las decisiones de la empresa, al mismo tiempo que tratarán de limitar los posibles beneficios, todo lo cual hace que muchas empresas que han promocionado y gestionado una cooperativa de viviendas no vuelvan en muchos casos a insistir en tal camino. No obstante, hay empresas que se adaptan a estas limitaciones y promueven sistemáticamente cooperativas y comunidades.

Sería deseable que este tipo de promociones no se realicen bajo la fórmula jurídica de cooperativas, ya que el espíritu del cooperativismo (entidad sin ánimo de lucro) y funcionamiento (democrático) no se corresponde con el de este tipo de promociones.

Tradicionalmente se viene empleando para este tipo de cooperativas el término marrón, *"equiparándolas con las gestionadas por empresas filiales de inmobiliarias o constructoras"* (Elena, Fernando, 1989, pág. 4), en este sentido se considera sumamente clarificación realizada por Fernando Elena, para quien *"siempre que hay alguien que por*

medios torcidos mejora para su beneficio y en detrimento de los socios la rentabilidad de un contrato, de un terreno, o de un crédito, podría calificarse a una cooperativa como marrón" (Elena, Fernando, 1989, pág. 5), aclarando que una voluntarista, si uno de sus líderes cae en tal tipo de situaciones será marrón, mientras que "puede no serlo la cooperativa gestionada por la filial de una constructora cuyas viviendas resultan de más calidad y más baratas, y que además funciona respetando los principios cooperativos" (Elena, Fernando, 1989, pág. 5).

3.8.2 COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

3.8.2.1 CONSIDERACIONES GENERALES

Juridicamente las comunidades de propietarios constituyen unas figuras totalmente diferentes a las cooperativas de viviendas. No obstante entre "*cooperativas marrones*" y "*comunidades de propietarios*" existen múltiples semejanzas en cuanto a su funcionamiento real, origen gestión y motivación de los adquirentes.

Así, en ambas, la motivación principal de los adquirentes para incorporarse a la promoción es creer que la vivienda les va a salir más barata, ya que se van a ahorrar el beneficio del empresario. Adicionalmente, en la práctica, ambas son promovidas generalmente por un "gestor" cuya

motivación es el lucro. En ambas el promotor no invierte ni arriesga, ya que la inversión la realiza desde el principio el comprador. Y en ambas teóricamente son los socios quienes deciden sobre la marcha de la promoción, aunque en la práctica sean los gestores-promotores quienes realmente dirigen y controlan la promoción.

Quizás la principal diferencia se encuentre en que mientras que en la cooperativa se exige una serie de requisitos de participación democrática de los socios (que el gestor trata de convertir en formales, al tratar de evitar dicha participación real a través de escasa información, presentar hechos consumados y poner en los puestos directivos a personas bajo su influencia), en las comunidades de propietarios el control oficial y el poder de decisión lo ostenta el gestor, incluso formalmente, mediante escritura pública de otorgamiento de poderes.

3.8.2.2 FUNCIONAMIENTO

Las comunidades de propietarios se instrumentan conforme a la Ley de Propiedad Horizontal (de 21 de julio de 1960) de forma que se adquiere el solar en proindiviso y se obtiene la declaración de obra nueva en régimen de construcción de Propiedad Horizontal, atribuyendo a cada socio el derecho exclusivo de propiedad sobre un piso o local.

Es frecuente que en el tiempo que transcurre desde la constitución de la comunidad hasta la entrega de las llaves se produzcan cambios de comuneros, lo que supondría transmisiones con costes fiscales tanto estatales como municipales. Para evitarlos se han adaptado los siguientes tipos de organización:

"a) Comunidad con pacto de división futura.

b) Construcción con pacto de división actual de cosa futura.

c) Edificación conjunta de los interesados y adscripción de las propiedades horizontales a los mismos en tal régimen en la escritura de declaración de obra nueva" (Fernández Pirla, Santiago, 1985, pág. 284).

Para la actuación de la comunidades se puede crear una comisión de comuneros, aunque en la práctica se elige a un tercero, persona física o jurídica, al que los propietarios otorgan poder para la toma de decisiones, otorgándole poderes para contratar la compra del terreno y la ejecución de las obras, realizar las gestiones de licencias, concesión y disposición de préstamos, etc..

En la práctica, y al igual que ocurre en las cooperativas "marrones", lo frecuente es el proceso inverso, es decir, que sea el gestor quién promueva la comunidad, autoconstituyéndose en gestor oficioso, negociando y generalmente firmando una opción de compra sobre un solar, para

posteriormente conseguir la adscripción de comuneros, los cuales le otorgarán poderes notarialmente según las condiciones por él redactadas.

Para Fernández Pirla "Las funciones del gestor o coordinador de la Comunidad son esencialmente diferentes en uno y otro caso, pero comunes a ambos, se puede decir que son,

a) función técnica en la gestión del proyecto de construcción.

b) función técnica y administrativa en las gestiones ante los colegios Profesionales y el Ayuntamiento (obtención de licencia).

c) función técnica y legal en el estudio de la oferta de contratistas, adjudicación y contrato de construcción.

d) función técnica en el control de desarrollo de la obra, certificaciones, pagos y retenciones.

e) función administrativa, económica y financiera en la gestión de cobros y pagos, y financiación de la comunidades de propietarios.

f) función administrativa, económica, legal y técnica en la liquidación." (Fernández Pirla, Santiago, pág. 284, 1985).

Ante esta amplia lista, si se tiene en cuenta que además ha contratado el solar, ha conseguido "compradores" y ha dado las directrices al arquitecto en cuanto a finalidad y características de las viviendas, se puede afirmar que el gestor dispone de un poder omnímodo e independencia respecto

a la voluntad de los socios, muy próxima a la del promotor con ánimo de lucro, habiendo desarrollado muchas de las funciones de éste, pero con la diferencia fundamental de que mientras que el último opera con riesgo propio, el gestor de comunidades decide, y en cambio, el riesgo por posibles errores o desaciertos en sus decisiones las tendrán que pagar los comuneros a través de un precio de la vivienda superior al presupuestado, y/o retrasos en la entrega de llaves.

El único riesgo del gestor, que también lo es de la comunidad, es que algún socio revoque los poderes, con lo cual es posible que la promoción quede paralizada por la actuación de uno de los socios. Esta sería una diferencia fundamental con la cooperativa, en la que los socios tienen la obligación de acatar los acuerdos de la mayoría, cuando esta toma los acuerdos por los órganos pertinentes.

Tal como se indicaba al principio, el comportamiento de las comunidades de propietarios es básicamente semejante al de las "cooperativas marrones", con la diferencia de que mientras en la comunidad los poderes los tiene formalmente el gestor, y los comuneros lo más que pueden hacer es revocar dichos poderes, en la "cooperativa marrón", el gestor tiene que conseguir que los órganos colectivos de decisión vayan aceptando sus planteamientos, lo cual, por una parte

puede ser una garantía para los socios, aunque por otra parte puede restar agilidad en la toma de decisiones de la promoción, lo que podría afectar su eficiencia.

Sería digno de un estudio empírico detallado analizar cual de los dos sistemas, como media, consigue una mejor relación calidad/precio y menores desviaciones presupuestarias, y cual de ellos genera más situaciones de inviabilidad de la promoción. Cabe plantear la hipótesis de que las comunidades, al ser su funcionamiento formal más acorde con el espíritu (no participativo) que las mueve, como media, alcancen mejores resultados. Por el contrario, se considera que en las comunidades se producirán con más frecuencia relativa las situaciones de abuso y estafa del "promotor", dada la falta de control y participación en la gestión de los adquirentes.

3.8.2.3 CONCLUSIONES

Pese a que las comunidades de propietarios se plantean en régimen de autopromoción, en la práctica operan en una gran mayoría como pantallas jurídicas, bajo cuya fórmula operan promotores con ánimo de lucro, que ofrecen como falsa razón (discutible, tal como se analiza en el próximo capítulo) para que se inscriban los socios, el ahorro derivado de la ausencia de ánimo de lucro. Estos promotores que no arriesgan ni invierten, obteniendo unos beneficios, no

ofreciendo a los socios ningún tipo de garantía de precio cerrado ni de fecha de entrega de llaves, cobran unos honorarios con independencia de la eficacia de su gestión, cuando no inversamente proporcional, -caso de que se fijen (como es frecuente) en función del coste de la promoción, por lo que a mayor coste, mayores serán sus ingresos por administración.

Adicionalmente, hay que tener en cuenta que los comuneros quedan sin el marco jurídico de la reciente Ley 3/87 , General de Cooperativas, que protege a los socios con varios instrumentos, entre los que se considera fundamental en este caso el de la auditoría anual.

Existen comunidades de propietarios nacidas de "abajo a arriba" y gestionadas y controladas por los comuneros, que pueden merecer el apoyo legal y las ventajas que reciben en la actualidad las "comunidades de propietarios". Es posible que tengan este origen "de abajo a arriba" y que se desarrollen democráticamente promociones pequeñas. El problema es cuantificar el límite, así se considera que el que se reúnan veinte comuneros, y que sean capaces de administrarse sin una gestora, puede resultar ya un número ya generoso.

Fuera de las comunidades pequeñas resulta impensable que estas se puedan generar sin la presencia de un gestor con ánimo de lucro, en cuyo caso, dado que su funcionamiento

no corresponde con el planteamiento legal, y considerando el grado de indefensión de los adquirentes y la falta de regulación y control de los gestores que existe en España, se deberían de prohibir, o al menos establecer una serie de medidas que garantizaran los legítimos derechos de los adquirentes (precio cerrado y fecha de entrega de llaves), así como que se exigiesen responsabilidades a los gestores.

En este sentido cabría exigir a los gerentes que por una parte cumpliesen unos requisitos mínimos de formación y/o experiencia en el sector de la promoción. Adicionalmente sería de interés que se responsabilizarán en algún grado del cumplimiento de los objetivos de precio y fecha de entrega de llaves, e incluso sería preferible que estos depositarán antes de iniciar sus gestiones fianza o aval que garantizase tales obligaciones.

4 SISTEMAS DE GESTION

4.1 CONSIDERACIONES GENERALES

El sistema de gestión va a influir fuertemente en la vida de la cooperativa, siendo uno de los mayores problemas de las cooperativas disponer de un equipo gestor adecuado. Atendiendo a la gerencia las cooperativas de viviendas se puede clasificar en:

I. Gestionadas directamente por el Consejo Rector.

II. Gerencia distinta del Consejo Rector.

4.2 GERENCIA DIRECTA DE LA RECTORA

El Consejo Rector en algunos casos, y con el objeto de minimizar los costes de las viviendas, gestionan directamente la cooperativa. La promoción de viviendas requiere muchas horas de gestiones y trámites, que en principio los miembros de la Rectora infravaloran por desconocimiento, por lo que aceptan tales obligaciones sin más contraprestación que la fe de contribuir a que todos los socios -incluido él mismo- obtengan la vivienda lo más barata posible. Posteriormente, los hechos demuestran que son precisos conocimientos y un tiempo del que generalmente no disponen por tener que cumplir con sus obligaciones laborales, familiares y sociales.

Este tipo de comportamiento es bastante frecuente entre las cooperativa cuyo origen son los grupos de amigos, socios de cooperativa de otros tipos, disidentes de otras cooperativas de viviendas, y agrupaciones profesionales, dando lugar a las denominadas cooperativas "voluntaristas", y en las que suele ser nota característica la inexperiencia y falta de conocimientos, junto con la buena voluntad en esforzarse algunos socios, para obtener la vivienda en buenas condiciones.

"El principal caracter del gestor de una cooperativa voluntarista es el desinterés económico, al menos en los comienzos... su actividad ... la realiza fuera de la jornada normal de trabajo o profesión que le permite vivir,... hasta llegar a dedicarse íntegramente a esa tarea, bien cobrando de la cooperativa indemnizaciones por el tiempo perdido, o consiguiendo de sus jefes que le sigan pagando como liberado" (Elena, Fernando, 1989, pág. 5).

El que su gestión la haga por "buena voluntad" a cambio de nada, y por que nadie en estas condiciones lo puede hacer mejor, justifica una falta de preparación inicial, el que en algunos casos consideren que poco se les puede pedir cuando no reciben nada a cambio, y que se crean *"con derecho a que se les otorguen especiales privilegios"* (Elena, Fernando, 1989, pág. 6).

Basándose en estos planteamientos de máximos conocedores del deber ser, e ilusionados con el gran esfuerzo que están aportando a la cooperativa a cambio de "nada", y que tanto le costaría si tuviera que comprarlo, se creen al no haber una planificación previa ni presupuesto con el cual contrastar los resultados obtenidos, que han conseguido, o conseguirán grandes ventajas para la cooperativa. Caen en *"el desprecio por la realidad, que se manifiesta principalmente por la manipulación de los números en las estimaciones del costo de las viviendas"* (Elena, Fernando, 1989, pág. 6).

En estas situaciones es frecuente que la tramitación del proyecto se demore, y a que se tomen decisiones poco acertadas en aspectos fundamentales como son la compra del solar y el contrato con la constructora.

Desafortunadamente, pese a la buena voluntad derrochada en estas cooperativas, suelen ser las que presentan mayores dificultades, e incluso es frecuente que no finalicen las obras, por lo que sería aconsejable que la sociedad estableciese las medidas oportunas para evitar este mal inicio y posterior desarrollo desastroso -a veces- del que en alguna medida se podría considerar como cooperativismo ingenuo.

Evidentemente, las cooperativas cuya Junta Rectora tiene conocimientos y experiencia suficientes para llevar a buen fin la promoción, y dispone de tiempo (caso posible en las cooperativas que promueven para los empleados de organismos públicos y empresas que estén dispuestos a "liberar" a los gerentes) pueden conseguir una buena relación calidad/precio en sus viviendas, siempre que se disponga además de los conocimientos y experiencia adecuados, junto a la capacidad de gestión.

4.3 GERENCIA DISTINTA DE LA Rectora

4.3.1 COMENTARIOS GENERALES

En los casos en que la gerencia esta encomendada a personas distintas a la Junta Rectora, caben las siguientes posibilidades:

- 1.- Gestora promotora de la cooperativa.
- 2.- Gestora seleccionada por la cooperativa.
- 3.- Profesionales coordinados por la rectora.

4.3.2 PROFESIONALES COORDINADOS POR LA Rectora

Este caso supone una situación muy próxima al de gestión directa por la Rectora, y recogería aquellas situaciones en que diversos profesionales trabajan en las áreas de su competencia al servicio de la cooperativa, siendo coordinadas sus actividades por la Junta Rectora.

El equipo de profesionales estaría constituido mínimamente por un arquitecto, un economista y un abogado, que asesorarían a la Junta Rectora. No obstante, aunque un adecuado asesoramiento es condición fundamental para la buena marcha de la promoción, éste es estéril sin una adecuada gestión tanto ante los organismos pertinentes, como ante los socios.

La gestión requiere capacidad y disponibilidad de tiempo, y unos conocimientos y habilidades que permitan valorar y conjugar dichos asesoramientos, por lo que este sistema de asesoramiento sólo será adecuado para aquellas cooperativas que cuenten en su Consejo Rector con personas capacitadas y con disponibilidad de tiempo, y en el resto, se tratará de cooperativas voluntaristas, cuyo líder ante las dificultades, y generalmente, ante la evidencia de sus errores, considera que eso no habría pasado con un buen asesoramiento.

4.3.3 EQUIPO GESTOR SELECCIONADO POR LA COOPERATIVA

Cuando el desarrollo de la promoción no es satisfactorio para los socios, generalmente se producen fuertes tensiones entre estos, la Rectora y la gestora -caso de existir-, que suelen desembocar en cambios en la Rectora y en la gestora. No obstante, hay situaciones en que la cooperativa, desde su nacimiento y antes de que existan problemas selecciona al equipo gestor.

Estas gestoras generalmente estarán en alguna medida controladas por el Consejo Rector, que sabe que puede contratar otra gestora, estando plenamente definidos los roles de jerarquía, lo que no siempre sucede en el caso

siguiente, en que los miembros del Consejo Rector pueden haberse presentado animados por la gestora con el objeto de que no interfieran en su gestión.

No obstante, cuando la cooperativa marcha muy mal, o el Consejo Rector no goza de grandes dotes de negociación, o en las zonas en que no hay suficiente oferta de gestoras -o la oferta no es transparente, lo cual suele ser frecuente- las gestoras no necesariamente son eficientes, planteándose conflictos con el Consejo Rector que pueden terminar en la liquidación del contrato de gestión, por lo que sucede que una promoción de viviendas cooperativas sea gestionada sucesivamente por dos o más gestoras.

Un tema fundamental en este tipo de cooperativas es que pasos se han dado antes de la contratación de la gestora, ya que si como es frecuente, se contrata después de la compra del solar y la incorporación de los socios, con unos estatutos ya aprobados (dada la importancia de estos tres elementos), las posibilidades de alcanzar los objetivos la gestora serán más limitados, que si se la contrata desde el inicio de la promoción.

4.3.4 EQUIPO GESTOR PROMOTOR DE LA COOPERATIVA

Esta situación es normal en las cooperativas promovidas por equipos profesionales, promotoras encubiertas y "segundas" fases de cooperativas. En estos casos, los gestores, al haber realizado el proyecto, pueden identificarse y conocer más la promoción, la cual además fue diseñada pensando en la realización-gestión.

En estas cooperativas el socio obviamente desempeña un papel pasivo, y los Interventores pueden ser, junto con el Consejo Rector, elementos de control de la cooperativa en defensa de los socios.

Tanto en este caso, como en el anterior, lo que va a resultar relevante es la capacidad de gestión de la gerencia, aunque sin duda el comportamiento de los órganos rectores también influye. Se considera fundamental para la buena marcha de la cooperativa, que esta sea competente con experiencia en la aplicación de las técnicas actuales de gestión de empresas aplicadas a las cooperativas de viviendas. En este sentido se considera preciso una tarea formadora de gestores, conjugada con una práctica, ya que se considera insuficiente unos conocimientos teóricos, para encomendar a personas sin experiencia en la empresa inmobiliaria, la gestión de unos medios fundamentales y sumamente costosos para el disfrute de la vivienda de muchas familias.

Mención especial merecen los "promotores-gestores" marrones, que tradicionalmente se han asociado con las empresas promotoras-constructoras.

5 SEGUN TAMAÑO DE LA PROMOCION

5.1 COMENTARIOS GENERALES

El tamaño de la promoción afecta a la vida de la cooperativa, ya que en la medida en que este sea mayor, obviamente, aumentará el volumen económico y la complejidad técnica, así como las posibles economías de escala. Por otra parte, a medida que aumenta el número de socios, su participación en la cooperativa, y las relaciones entre ellos se verán modificadas, ya que a partir de cierto número difícilmente podrá existir un conocimiento personal entre los socios, y a medida que aumente, incluso las relaciones del socio con los órganos rectores se despersonalizarán.

Por tanto, el tamaño de la promoción influye sin duda influye en las necesidades de gestión, y en la forma de relacionarse socio y cooperativa, pudiendo clasificarse en:

- I. Cooperativas de pequeñas promociones.
- II. Cooperativas de medianas promociones.
- III. Cooperativas de grandes promociones.

5.2 COOPERATIVAS DE PEQUEÑAS PROMOCIONES

En las cooperativas pequeñas -menos de 25 viviendas- obviamente las relaciones estarán muy personalizadas, y el equipo gestor será reducido en número o dedicación, si no se quiere incurrir en fuertes costes que encarezcan excesivamente la vivienda. En este tipo de promociones la diligente acción del administrador en colaboración con el arquitecto pueden ser suficientes para unos buenos resultados.

Según los únicos datos disponibles -Cuadro II-4 sobre Distribución Provincial de las Cooperativas del V.P.O. calificadas provisionalmente en 1982-, estas cooperativas son las más numerosas - en 1982 representaron el 41% del total de expedientes de cooperativas calificados- aunque únicamente incluían el 8% de las viviendas.

Las cooperativas pequeñas, a causa del reducido número de socios, corren el riesgo de que la baja de un número pequeño de socios influya seriamente en sus disponibilidades financieras. Como es previsible que las bajas se produzcan en momentos poco brillantes de la cooperativa, en los que será difícil encontrar sustitutos, tales bajas pueden influir decisivamente en la viabilidad de la cooperativa.

A modo de ejemplo, una cooperativa de 25 socios que se encuentre apurada financieramente, si cinco de sus socios por dichas razones o causa ajena a la cooperativa

solicitasen la baja, perdería el 25% de sus ingresos periódicos por cuenta de los socios y, además, dependiendo de sus estatutos, hasta es posible que se vea obligada a devolver en corto plazo las aportaciones ya realizadas por los socios baja, lo cual estrangularía financieramente a la cooperativa.

Por tanto, estas cooperativas, en las que dado el reducido número de socios es fácil que se establezca una elevada participación, difícilmente, tendrán una gestora adecuada (lo que tendrán que subsanar mediante el esfuerzo personal de los socios), y adolecen de debilidad financiera, en cuanto que el fallo en las aportaciones de pocos socios puede afectar sensiblemente su tesorería.

5.3 COOPERATIVAS DE MEDIANAS PROMOCIONES

Las promociones de este tamaño -según Cuadro II-4- representaron el 50% de los expedientes de cooperativas calificados provisionalmente en 1982, y el 48% de las viviendas cooperativas.

El número de socios permite la participación en los órganos rectores de la cooperativa de aquellas personas interesadas en colaborar (suele ser insuficiente el número de voluntarios que se presentan a la elección para los puestos representativos). Así mismo, a medida que va

creciendo el número de socios, el grado de conocimiento entre ellos se irá reduciendo, no obstante, es posible que cada socio al menos conozca a algún miembro de los órganos rectores, a través del cual pueda obtener una información personalizada adicional a las circulares e incluso plantear de modo informal sus sugerencias.

El volumen de contratación de este tamaño de cooperativas ya las permite contratar un equipo gestor, sin incurrir en grandes costes relativos, que encarezcan las viviendas.

A medida que aumenta el tamaño, la cooperativa depende menos financieramente de las aportaciones de uno o pocos socios, de modo que lo que importará será su buena marcha, gozando de independencia ante posturas personales o de pequeños grupos. Asimismo, el tamaño puede permitir que el colectivo de socios sea relativamente homogéneo en cuanto a posibilidades económicas y deseos en el tipo de vivienda.

5.4 COOPERATIVAS DE GRANDES PROMOCIONES

Los expedientes de más de 150 viviendas calificados en 1982 -Cuadro II-4-, aunque representaban el 7% de los de las cooperativas, incluían el 45% de las viviendas promovidos por ellas. Si a ello añadimos las cooperativas plurifásicas; e incluso las unifásicas que por razones legales o

técnicas se dividen en dos o más expedientes, resultaría que más del 50% de las viviendas promovidas en régimen cooperativo las realizan las "grandes" las cuales, por otra parte son las que más se conocen, y por las que más se forma la "opinión pública" sobre las cooperativas de viviendas.

El volumen de contratación justifica y permite que haya una persona o equipo gestor con dedicación a la cooperativa. Las relaciones dentro de la cooperativa, debido al gran número de socios se hacen más impersonales, y la participación de la mayoría de los socios es más reducida, lo que por otra parte puede permitir que los profesionales actúen con más libertad y agilidad.

6 SEGUN NUMERO DE FASES

6.1 INTRODUCCION

El que la cooperativa promueva una o varias fases, influirá en la dirección de la cooperativa, y en las posibilidades de gestión, pudiendose diferenciar entre:

- I. Cooperativas unifásicas.
- II. Cooperativas plurifásicas.

6.2 COOPERATIVAS UNIFASICAS

Las cooperativas cuyo objeto es la promoción de una única fase, presentan la ventaja de que todos los socios están pendientes de un mismo acto, la entrega de llaves de unos pisos con buena relación calidad/precio, por lo que para todos ellos regiría el principio de oferta conjunta -tal como se analiza en el capítulo de la Hacienda Pública-, por lo que la conjunción de intereses de los cooperativistas estará clara.

No obstante, las cooperativas unifásicas corren grandes riesgos debido a su inexperiencia, e incluso pueden ser poco atractivas para los proveedores, - tanto de bienes como de servicios (arquitectos, gestores, etc.)- ya que son un cliente que no ofrece posibilidades de repetir pedidos, lo que puede reducir la conveniencia de dejarle satisfecho.

La falta de continuidad de las cooperativas unifásicas tiene como principales inconvenientes "la estabilidad de los puestos de trabajo, y tanto de la gerencia, como de los colaboradores o personal, no es posible. La inseguridad y fragilidad de cara a terceros (entidades crediticias, constructoras, organismos oficiales, opinión pública, etc.). La pérdida de la experiencia conseguida y el prestigio creado, no utilizables para el futuro, etc." (Vázquez Fraile, Alfonso, 1985, pág.3).

En el caso de las cooperativas de viviendas cuyos resultados han sido satisfactorios, puede resultar lamentable que la experiencia no se aproveche para nuevas promociones, no obstante, conviene plantearse quien es quien ha obtenido la experiencia, ya que si son los órganos rectores, éstos deberán ser totalmente renovados al liquidarse la fase, por lo que únicamente quedaría la experiencia de la gestora, y de algún socio de la Junta Rectora que estuviese dispuesto a seguir trabajando en la promoción de viviendas, pero que al no promoverse la suya tendría que tener móviles económicos (en cuyo caso para las nuevas fases sería un gestor más) o de otro tipo (sociales, políticos), que posiblemente no siempre coincidan con los de la cooperativa, por lo que no resultará clara su presencia en los órganos rectores de ésta.

Al resultar lamentable que se pierda el prestigio alcanzado por las promociones que han funcionado bien, y que puede beneficiar a nuevas promociones de cooperativas de viviendas, tanto ante los proveedores como ante los posibles nuevos socios, que caso de que no haya continuidad, se encontrarán siempre ante cooperativas de reciente creación, sin hechos mostrados, por lo que para asociarse a ellas tendrá que realizarse un acto de fe.

Dado que tal como se ha analizado el equipo gestor es elemento básico en el desarrollo de la promoción y es precisamente en la capacidad de gestión donde se acumula

experiencia, una posible solución sería la constitución de cooperativas de segundo grado, que facilitasen los servicios de asesoramiento y gestión a la cooperativas de viviendas, y que fuesen capitalizando el prestigio y experiencia como garantía ante posibles nuevos socios. Esta línea de actuación fué seguida por LARCOVI, la cual, no obstante, se ha transformado posteriormente en S.A.L..

6.3 COOPERATIVAS PLURIFASICAS

Las cooperativas plurifásicas obviamente pueden paliar en parte los inconvenientes citados anteriormente para las cooperativas unifásicas, e ir acumulando experiencia que aplicarán a nuevas promociones.

El volumen de las obras la puede permitir disponer de un equipo gestor y un buen cumplimiento de los compromisos por parte de los proveedores al objeto de conseguir nuevos contratos. Así mismo, los socios potenciales cuentan con la confianza que genera conocer obras ya ejecutadas por la cooperativa, lo cual dará credibilidad a los proyectos que ésta presente.

No obstante, las cooperativas plurifásicas plantean múltiples problemas, que se derivan de que entre las distintas promociones no hay oferta conjunta (ya que una parte significativa de los resultados beneficia a las

promociones de modo independiente), surgiendo dificultades en el reparto de los costes entre las fases, por lo que se pueden plantear conflictos sobre la composición de la Junta Rectora entre los socios de las distintas promociones, en el reparto de los gastos generales, y en algunos casos en el traspaso de fondos entre promociones.

En este punto cabe destacar como los grandes fracasos, y hasta pleitos internos de las cooperativas multifásicas provienen en muchos casos de haberse traspasado fondos de unas fases a otras. Preveyendo estos problemas, hay cooperativas que han definido minuciosamente las condiciones de devolución de los "préstamos" entre fases, pese a lo cual en algunas se han planteado fuertes conflictos al no poderse efectuar la devolución en las condiciones pactadas, ante la imposibilidad de vender los locales comerciales con cuyos ingresos se pensaba devolver el préstamo. Para tratar de evitar estos problemas desde el Reglamento de 1971 y concretamente en Ley 3/87 de General de Cooperativas, art. 130 cada fase es autónoma y obligadas a auditorias externas.

Una posible fórmula para beneficiarse de las ventajas de las cooperativas plurifásicas de *"permanencia en el tiempo y una especialización técnica de sus dirigentes"* (Elena Diaz, Fernando, pág. 203, 1978) serían las cooperativas de segundo grado, las cuales podrían contar con un equipo de profesionales, y por tanto las ventajas de las cooperativas de este tipo, analizadas anteriormente en su

apartado correspondiente, beneficiándose, además, de una mayor presencia del espíritu cooperativista, y una dedicación más exclusiva a la promoción de cooperativas de viviendas.

7 CONCLUSIONES

Las cooperativas de viviendas pueden cumplir múltiples finalidades, si bien en España se han difundido casi exclusivamente las que confieren el título de propiedad. No obstante se han realizado experiencias cooperativas de rehabilitación, aparcamientos en ciudades dormitorio, y huertos de ocio activo, que pueden tener un interesante desarrollo futuro.

Las experiencias de las cooperativas de inquilinos han sido hasta la fecha escasas y poco exitosas, no obstante, a partir de la normativa por la V.P.O. de 1989, se ha mejorado la viabilidad económica de tales promociones.

Las cooperativas de viviendas permiten organizar la demanda a partir de las múltiples instituciones sin ánimo de lucro interesadas en mejorar la calidad de vida de sus asociados, de la cual constituye la vivienda una de sus elementos fundamentales.

Los ayuntamientos pueden apoyar su política de vivienda social promocionando cooperativas, y dando medios a aquellas cuyos socios tengan un reducido nivel de ingresos.

El tipo de gerencia es un factor básico para el cumplimiento de sus objetivos, considerándose de gran importancia, especialmente aquellas nacidas con espíritu cooperativista, y en las que hasta fecha reciente ha sido frecuente los gerentes "voluntaristas", desarrollen una gerencia profesional.

Las cooperativas plurifásicas presentan la gran ventaja de beneficiarse de las experiencias anteriores. No obstante, hasta fecha reciente las dificultades en alguna de sus promociones, especialmente las financieras, ha afectado negativamente al resto. Si se desea disponer de cooperativas de viviendas potentes que ofrezcan garantías por su historial y por las posibilidades de futuras promociones, habrá que buscar la forma de reducir tales inconvenientes de las cooperativas plurifásicas.

8 BIBLIOGRAFIA

Barja, Joaquín, "Legislación Española sobre Viviendas en Arrendamiento, Diversidad de Situaciones Jurídicas Coexistentes", Primavera 1989, núm. 8-9. Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1989, núm. 8-9, pág.25-34.

Centro Cooperativista Uruguayo, "El Cooperativismo de Ayuda Mutua en Uruguay: la experiencia del Centro Cooperativista Uruguayo", ponencia presentada en el Encuentro sobre Vivienda Popular del Cono Sur, Montevideo, Mayo de 1984.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Cooperativa Vivendes populares, "Memoria 1.969-1.979", Valencia, 1980.

Elena Díaz, Fernando, "Las Tendencias Actuales del Cooperativismo de Viviendas", págs. 201-250 de "Jornadas de Estudio sobre Cooperativismo", Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias, Madrid, 1978.

Elena Díaz, Fernando, "Otras formas de trabajo sobre el mismo tema: la rehabilitación de viviendas antiguas, aparcamientos", Intervención en las I Jornadas sobre "Viviendas de Protección Oficial y Cooperativismo", ejemplar mimeografiado, Arriondas (Asturias), 3 y 4 de Noviembre de 1986.

Elena Díaz, Fernando, "Datos de una promoción en arrendamiento con derecho de superficie sobre terrenos del ayuntamiento o de la Comunidad de Madrid para propiciar el acceso a la vivienda de los colectivos más jóvenes", Estudio de distribución limitada elaborado para el Excmo. Ayuntamiento de Madrid.

Elena Díaz, Fernando, "En Busca de un Contrapoder Eficáz Frente a los Gestores Cooperativos", original del artículo escrito par la Revista Española de Financiación a la Vivienda, 14 de julio de 1989.

Elorza, José Ramón, "Cooperativismo de segundo grado, La Experiencia de Mondragón", Ponencia presentada en las Jornadas De Integración Cooperativa, Murcia, 23, 24 y 25 de Octubre de 1985.

Fidalgo, Luis F., "Un banco para quien trabaja", El País, Pág. 5 del Suplemento Negocios, 11 de Octubre de 1986.

Furones, Luis, "La Vivienda en Arrendamiento, Aspectos Estadísticos y Socioeconómicos", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1989, núm. 8-9., pág. 25-34.

Grimes Orville, F. Jr. "Viviendas para familias urbanas de bajos ingresos". Editorial Tecnos, Madrid, 1978.

Hamm, Hartwing, "La Vivienda en Alquiler en Alemania", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1989, núm. 8-9., pág. 81-85.

Martín, Aurelio, "Nueve industriales de la construcción de Segovia se querellan contra Solana", El País, 27 de Mayo de 1987.

Nahoum, Benjamin, "El cooperativismo de ayuda mutua en el Uruguay: una alternativa popular y autogestionaria de solución al problema de la vivienda", Informes de la Contrucción, Vol. 6, n. 362, julio 1984.

O.I.T., "Las cooperativas de vivienda". Estudios y Documentos. Nueva serie num. 66, Ginebra, 1964.

Santa Cecilia, Carlos G. "Raul Octavio Mariscal" El País, 16-II-1.985, pág 52.

Serrano, Rodolfo "Compañeros empresarios" El País, pág. 6-7 del Suplemento de Negocios, 31 de mayo de 1986.

Tertsch, Hermann, "Un imperio a precio de saldo", El País, pág. 5 del Suplemento Negocios, 11 de Octubre de 1986,

Vara Miranda, Maria Jesús. "Causas del fracaso de las cooperativas de trabajo asociado. Especial referencia a Madrid". Director Eduardo Bueno Campos, Tesis doctoral leida en la Universidad Autónoma de Madrid, Junio de 1.983.

Vázquez Fraile, Alfonso, "La continuidad en las cooperativas de viviendas". Edición mimeografiada. Madrid, 7 de Marzo de 1985.

Maestre Yenes, Pedro. "La vivienda social". Papeles de Economía Española, número 10, Madrid, 1982.

Santillana Del Barrio, A. "Análisis económico del problema de la vivienda". Colección Demos, Ediciones Ariel, Barcelona, 1972.

Santillana Del Barrio, Antonio. "Presentación". En: José Luis Villar Ezcurra: "El promotor de viviendas de Protección Oficial", Publicaciones del Banco Hipotecario de España, Madrid, 1981.

Vázquez Fraile, Alfonso, "El cooperativismo de viviendas en Españ, una realidad y una promesa de futurocooperativas de viviendas", Edición mimeografiada, Madrid, 5 de Mayo de 1989.

Villar Ezcurra, José Luis, "El promotor de Viviendas de Protección Oficial". Publicaciones del Banco Hipotecario de España, Madrid, 1981.

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -1-

1	OBJETO	1
2	LOS SOCIOS COOPERATIVISTAS EN LA ENCUESTA DEL CEOTMA . .	4
3	EDAD SEGUN VENDEDOR	10
4	ESTADO CIVIL	14
5	NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA	16
6	ACTIVIDAD ECONOMICA	20
7	NIVEL DE INGRESOS	23
8	NIVEL DE ESTUDIOS	27
9	TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS	29
10	DESEO DE CAMBIO DE VIVIENDA	32
11	CONCLUSIONES	1
12	BIBLIOGRAFIA	38

1 OBJETO

El socio desempeña un papel fundamental en las cooperativas, dado que es el destinatario último y debería ser, con su participación, agente activo en el desarrollo de las promociones cooperativas, por lo que se considera de interés su estudio.

Existen en principio notas diferenciadoras del adquirente en régimen cooperativo, Así, el hecho de que desde la primera aportación hasta la entrega de llaves suele transcurrir más tiempo que respecto a la alternativa, más general, que el promotor sea una inmobiliaria. Por tanto, se puede establecer la hipótesis . que el socio cooperativista, en términos generales, está dispuesto a sacrificar mayor tiempo en la obtención de las llaves a cambio de unas expectativas de una mejor relación calidad/precio.

Adicionalmente pueden existir otras motivaciones, no ya tan generales, como pueden ser la esperanza de una forma distinta de vida, o que sea el modo de poder acceder a una vivienda propia, que de otro modo no podría, dados los precios y los sistemas de financiación de las formas alternativas de promoción a la cooperativa.

Otra característica fundamental, y en parte derivada de las anteriores, es el mayor riesgo que asumen los socios cooperativistas, ya que no existe ningún capital social que responda del buen fin de la promoción que sus propias aportaciones, ni persona

física o jurídica distinta a la propia cooperativa, aunque es frecuente que las cooperativas nazcan patrocinadas por entidades de prestigio, cuyas responsabilidades no están definidas, lo que, por falsas expectativas, suele ser causa de conflictos en los momentos de dificultad de la cooperativa. De la asunción de mayor riesgo no siempre es consciente el socio al incorporarse a la cooperativa, e incluso al participar en ella.

Resultaría, por tanto, de interés conocer las razones últimas que han inducido a los socios a aventurarse en tales empresas, máxime cuando se considera frecuente (aunque no se dispone de datos estadísticos que lo verifiquen) que las cooperativas, incluso las que llegan a buen fin, atraviesen momentos de dificultades, por lo que los posibles socios deberían tener noticias de tales problemas a través de conocidos, lo que les podría desanimar a entrar en la cooperativa. No obstante, dado que con los datos disponibles se mantiene un significativo número de incorporaciones a cooperativas que podría haberse incrementado a partir de 1988, cabría concluir, que a pesar de las dificultades señaladas, la imagen social de las cooperativas es aceptable en España, lo que también se podría interpretar como que los que han adquirido una vivienda vía cooperativa quedan satisfechos, o al menos, esa es la opinión que transmiten a sus conocidos.

Como hipótesis alternativas, cabe plantearse que no exista una comunicación social sobre los problemas concretos que surgen en las cooperativas, y/o que los promotores de las cooperativas

tengan una gran habilidad de convencimiento, y/o que las cooperativas sean la única forma posible de acceso a la vivienda para determinadas personas.

Otro elemento diferenciador de las promociones cooperativas, es la necesidad de participación de los socios en las asambleas, en los órganos rectores y de vigilancia, y aunque en las cooperativas "marrones" suele ser muy escasa en la práctica, al menos es preciso que formalmente los socios colaboren con los órganos de gobierno y control mínimos establecidos por la normativa legal vigente, tanto a nivel autonómico como estatal.

El que el socio esté dispuesto a ocupar, aunque solo sea nominalmente, estos puestos, podría ser considerado como un elemento sociológico diferenciador, pero el que los socios participen activamente en la marcha de la promoción, no limitándose al pago de las cuotas, es una de las notas fundamentales de la cooperativa, y sin duda ello implica que parte de los socios de las cooperativas tendrían unas características psico-sociológicas distintas, o que al menos, respecto a otras formas de adquisición de vivienda, desarrollan unas actitudes más activas que otros tipos de adquirentes.

2 LOS SOCIOS COOPERATIVISTAS EN LA ENCUESTA DEL CEOTMA

2.1 DATOS GENERALES

No se ha encontrado ningún estudio estadístico específico sobre las características socio-económicas del socio cooperativista, pese a la importancia cuantitativa que representan en España las cooperativas de viviendas, analizado en el Capítulo II sobre Estadísticas, y el papel que en ellas juegan los socios. Por tanto, se considera útil analizar los datos relativos a cooperativas, que aparecen en la encuesta de "Necesidades de Viviendas" realizada por encargo del C.E.O.T.M.A. en 1.980.

Los datos obtenidos de dicho estudio tienen un significado limitado para los objetivos de la presente tesis, ya que se refieren a los ocupantes de las viviendas en el momento de la encuesta, por lo que las viviendas promovidas en régimen cooperativo que posteriormente hayan sido alquiladas o vendidas, no figuran como tales en el referido estudio, lo cual explicaría en parte el reducido porcentaje (2,16 %) que representa el número de entrevistados que declaran haber adquirido la vivienda por cooperativa (618) respecto al total que contestan a esta pregunta (28.663).

En la citada encuesta, únicamente aquellos que manifestaban haber comprado la vivienda, se les hacía la pregunta p.33, cuyos items eran:

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -5-

tarjeta.

p.33- Como o a quién compró su vivienda?. Por favor, lea las distintas modalidades incluidas en la pre

Comprada a:

- 0 .Inmobiliaria o empresa constructora.
- 1 .Particular o razón social no inmobiliaria.
- 2 .I.N.V. o A.P.S.V. (antigua O.S.H.).
- 3 .Organismos de la Administración Central o Institucional, o sus Patronatos (anotar).
- 4 .Entidad o empresa del sector público (anotar).
- 5 .Organismo de la Administración Local o sus Patronatos (anotar)
- 6 .Otro vendedor (anotar).
- 7 .Construida o adquirida en régimen de cooperativa o comunidad de propietarios.
- 8 .Autoconstrucción.
- 9 .N.C."

Por tanto, el ítem 7 recoge conjuntamente la información de las cooperativas y comunidades de propietarios, no siendo posible analizar separadamente -mediante los resultados de la encuesta- las características diferenciadoras de estos dos tipos de adquirentes. No obstante, se considera que el porcentaje de comuneros es muy reducido, por lo que los datos se analizarán como referidos a cooperativas fundamentalmente, tal como se ha realizado en el propio estudio estadístico, en el que la tipología, el ítem 7 se atribuye a cooperativas en la salida del ordenador.

Los resultados obtenidos han sido los obtenidos en el Cuadro III-1.

CUADRO III-1
FORMA DE ADQUISICION DE LA VIVIENDA

<u>TIPO VENDEDOR VIVIENDA</u>	<u>CONTESTACIONES</u>	<u>%</u>
INMOBILIARIA	16.387	58,3
PARTICULAR N. INMOBILIARIA	17.151	23,9
I.N.V. o A.P.S.V.	1.299	3,2
ADMON. CENTRAL	430	1,0
EMPRESA PUBLICA	240	0,6
ADMON. LOCAL	281	0,6
OTRO	259	0,6
COOPERATIVA	618	1,3
AUTOCONSTRUCCION	1.968	6,9
N.C.	1.071	3,5
	-----	-----
TOTAL VIVIENDAS COMPRADAS	29.704	100 %
TOTAL ENCUESTAS	43.407	

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda". MOPU-CEOTMA, 1.980.

Por tanto, del total de 43.407 encuestados, 29.704 (el 68,43 %) habían comprado la vivienda, correspondiendo el resto a las situaciones de:

- Cedida gratuitamente en razón de trabajo.
- En alquiler.
- En realquiler.

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -7-

- Cedida gratuitamente (no en precario)
- Por allanamiento.
- Opción compra.
- Por herencia.
- Por regalo.

Estas posibilidades corresponden a los distintos items que han servido de filtro para llegar a la pregunta p. 33, y se consideran ilustrativas de como, frente a la simplista alternativa de vivienda en propiedad o en alquiler, existen múltiples vías que permiten disponer de una casa sin necesidad de comprarla ni alquilarla, y gracias a las cuales disfrutaban de ella el 7% de los españoles.

Posiblemente, parte de los cuestionarios atribuidos a la Administración Central, Empresa Pública y Administración Local, corresponden a promociones que estos entes hayan realizado en régimen cooperativo, pero que para el encuestado, la figura preeminente la tenía el organismo promotor (para el ama de casa, que, por su mayor permanencia en el hogar, suele contestar con más frecuencia a los cuestionarios, la vivienda la promovió el Ministerio, no teniendo para ellos importancia si la promoción se realizó en régimen cooperativo o a través de un patronato). Así mismo, parte del 23,9% adquirido a "particulares no inmobiliarias", el vendedor habrá sido un socio cooperativista, por lo que en tales casos, aunque la vivienda haya sido promovida en régimen cooperativo, según la metodología de la encuesta, aparecerá en otro grupo.

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -8-

Por tanto, no todas las respuestas recogidas como cooperativas son tales, al incluirse también en este apartado las de las comunidades, pero un número de viviendas, previsiblemente mayor, promovido en régimen cooperativo, figura en otros apartados.

Respecto de las características de los grupos, a efectos de posibles comparaciones, el de más interés sería el de Promoción Inmobiliaria, ya que es la gran alternativa de compra de vivienda nueva que se ofrece al posible socio cooperativista, dado que porcentualmente la estadística muestra que es la más utilizada (58,3%), y que en el caso de las V.P.O. ofrece unas posibilidades de financiación relativamente parecidas. El otro gran grupo de particulares no inmobiliario, suele ofrecer un producto distinto al de las cooperativas, ya que se trata generalmente de viviendas de segunda mano, no recientemente construidas, y que además no suelen ofrecer las facilidades de financiación de las viviendas nuevas, especialmente las V.P.O., - si bien la normativa de V.P.O. para 1989 ha iniciado un esfuerzo para facilitar ventajas financieras a las viviendas usadas-.

También se considera de interés especial el estudio de los adquirentes del I.N.V. o A.P.S.V.. Estas viviendas suelen haberse ofrecido en unas condiciones económicas muy ventajosas a aquellos que teóricamente no disponían de medios para adquirir la vivienda, por otro sistema y en las que como el resto de los grupos relacionados con el sector público (Administración

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -9-

Central, Empresa Pública y Administración Local) su acceso suele ser restringido en función de la renta o lugar de trabajo, por lo que los posibles socios cooperativistas difícilmente tendrán acceso a tales viviendas.

En relación con la autoconstrucción, cuya diferencia teórica con el cooperativista, que también autoconstruye, es el carácter individual, frente al colectivo de las cooperativas, tampoco parece que exista competencia, ya que la autoconstrucción se ha desarrollado tradicionalmente en los pequeños núcleos de población, mientras que las cooperativas tienen su principal campo de actuación en las ciudades grandes y medianas. No obstante, en los últimos años, en que se están difundiendo las viviendas unifamiliares como primera vivienda por los trabajadores de los sectores secundario y especialmente del terciario, estas promociones se realizan tanto por inmobiliarias, como por cooperativas o en régimen de autoconstrucción individual.

El referido estudio lo encargó la Dirección General de Arquitectura y Vivienda del MOPU, con la colaboración del CEOTMA y del INE. El tamaño de la muestra es de 44.000 elementos repartidos por todo el territorio nacional mediante un sistema que mezcla la afijación proporcional con la afijación óptima y respetando un mínimo, de modo que los datos fueran representativos a nivel de región y, dentro de ellas, a nivel de diferentes tamaños de habitat.

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -10-

El trabajo de campo fue realizado por siete empresas durante el verano de 1.980, y los resultados de la encuesta han sido analizados por Francisco Alvira Martín, José García López y Katherine Horter Walter en el artículo "La Situación de la Vivienda en España" publicado en Papeles de Economía, núm. 10, págs. 208-246.

Los resultados de la encuesta, y obviamente su tabulación, adolecen de limitaciones y algunas veces hasta de falta de congruencia interna, tal como se verá en el análisis siguiente, estando previsto por el M.O.P.U. realizar una nueva encuesta en fecha próxima.

3 EDAD SEGUN VENDEDOR

Entrando en el análisis estadístico de las características de los propietarios de vivienda adquirida a través de cooperativa, el Cuadro III-2-A muestra el tipo de vendedor por edad del cabeza de familia.

CAPITULO 4.- SOCIOS
Pág. -11-

CUADRO III-2A
DISTRIBUCION POR EDAD SEGUN TIPO DE VENDEDOR

	<20 AÑOS	21-25 AÑOS	26-35 AÑOS	36-45 AÑOS	46-55 AÑOS	56-65 AÑOS	> 65 AÑOS	N. I	COMPROBACION	ACUMULADO >20 años
TOTAL	29,9	1,4	10,4	14,3	18,9	16,2	17,6	,4	109,1%	79,2%
TIPO VENDEDOR VIV.	26,9	,5	7,6	13,2	18,1	15,9	17,6	,4	100,2%	73,3%
INMOBILIARIA	45,8	,3	6	10,2	12,9	11,7	13	,2	100,1%	54,3%
PARTICULAR N. INMOB.	,3	,8	11,3	17,9	23,9	20,9	24,3	,5	99,9%	99,6%
I.N.V. o A.P.B.O.	,1	1	9,6	15,2	29,1	23,6	21,2	,2	100,0%	99,9%
ADMON. CENTRAL	,1	,2	5,8	14	34	26,5	18,2	1,2	100,0%	99,9%
EMPRESA PUBLICA	,2	1	9,4	18,2	29,4	20,9	18,2	2,6	99,9%	99,7%
ADMON. LOCAL	0	1,4	13	18,6	26,1	23,7	17	,2	100,0%	100,0%
OTRO	,2	,9	7,9	15	27,4	19,9	28,3	,4	100,0%	99,8%
COOPERATIVA	,1	,4	10,4	21,8	28,7	25,6	12,7	,3	100,0%	99,9%
AUTOCONSTRUCCION	,6	,4	6,3	16,4	27,1	22,8	26	,5	100,1%	99,5%
N. CONTESTA	1,4	,4	8,7	17,5	22,7	21,3	27,2	,7	99,9%	98,5%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda", MOPU-CEOTMA,
1.980.

Se ha considerado oportuno realizar un sencillo estudio de la congruencia de las cifras, a cuyo objeto se ha elaborado la columna "COMPROBACION", que refleja la suma de los porcentajes que representa cada tramo de edad para un mismo tipo de vendedor, sorprendiendo como la fila "TOTAL" suma 109'1%, cuando lógicamente debería de sumar el 100%. Así mismo, resulta de difícil explicación el que 7.130 (45,8%), de los 16.387 cabezas de familia que han adquirido la vivienda a inmobiliarias, sean de edad inferior a 21 años,

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -12-

ya que a esa edad únicamente en contadas ocasiones -a causa de herencias o donaciones- se es propietario de una vivienda.

Para evitar dicha posible incongruencia se han depurado los datos, considerando como el total de las muestra el de los tramos con edad superior a 21 años, que tal como refleja la columna "CORREGIDO" del Cuadro III-2A representan un porcentaje muy próximo al 100% para la mayoría de los tipos de promoción a excepción de los adquirentes de inmobiliarias, en los que nada más representan el 54'3% del total.

CUADRO III-2B

DISTRIBUCION CORREGIDA POR EDAD DEL PROPIETARIO

SEGUN TIPO DE VENDEDOR

	21-25	26-35	36-45	46-55	56-65	> 65	N. ICOMPROBACION	
	AÑOS	AÑOS	AÑOS	AÑOS	AÑOS	AÑOS		
TOTAL	1,8	13,1	18,1	23,9	20,5	22,2	,5	100,0%
TIPO VENDEDOR VIV.	,7	10,4	18,0	24,7	21,7	24,0	,5	100,0%
INMOBILIARIA	,6	11,0	18,8	23,8	21,5	23,9	,4	100,0%
PARTICULAR N. INMOB.	,8	11,3	18,0	24,0	21,0	24,4	,5	100,0%
I.N.V. o A.P.B.O.	1,0	9,6	15,2	29,1	23,6	21,2	,2	100,0%
ADMON. CENTRAL	,2	5,8	14,0	34,0	26,5	18,2	1,2	100,0%
EMPRESA PUBLICA	1,0	9,4	18,3	29,5	21,0	18,3	2,6	100,0%
ADMON. LOCAL	1,4	13	18,6	26,1	23,7	17	,2	100,0%
OTRO	,9	7,9	15,0	27,5	19,9	28,4	,4	100,0%
COOPERATIVA	,4	10,4	21,8	28,7	25,6	12,7	,3	100,0%
AUTOCONSTRUCCION	,4	6,3	16,5	27,2	22,9	26,1	,5	100,0%
N. CONTESTA	,4	8,8	17,8	23,0	21,6	27,6	,7	100,0%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda". MOPU-CEOTMA, 1.980.

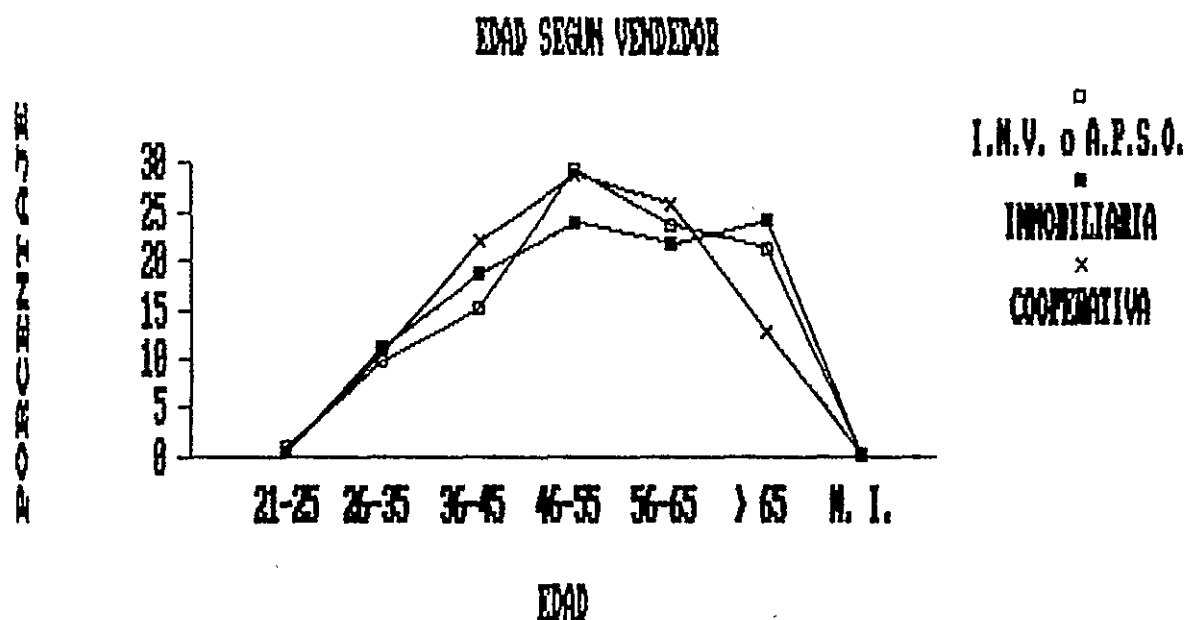
CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -13-

El Cuadro III-2B muestra como los que han adquirido la vivienda en régimen cooperativo se encuentran, en un porcentaje ligeramente superior a la media, para las edades entre 36 y 65 años, siendo el porcentaje significativamente menor (21,4% media y 12,7% cooperativistas) para los mayores de 65 años.

El Gráfico III-1 muestra con mayor claridad los datos relativos a inmobiliaria, promoción pública y cooperativa.

GRAFICO III-1



El gráfico anterior muestra una distribución bastante semejante entre los distintos tipos de promociones, si bien en las cooperativas estaría más centrado entorno a los 35-65 años. En el tramo 26-35 años, el porcentaje es próximo al de la media,

y al de los dos tipos de promoción más significativos, observándose las desviaciones en los valores extremos, menores de 25 años y mayores de 65, en los que los porcentajes son menores.

No obstante, las referidas estadísticas no facilitan información sobre a que edad se incorporan los socios a las cooperativas, ni lo que sería resultado del anterior, pero influido por el tiempo de la promoción, a que edad reciben los socios de las cooperativas las llaves. Los datos obtenidos ofrecen la edad en el momento de la encuesta de los que ya tienen las llaves y están habitando las viviendas, que, por tanto, necesariamente ha de ser superior, en el tiempo transcurrido desde la entrega de las llaves, a la edad en que realmente fueron socios cooperativistas.

4 ESTADO CIVIL

En el Cuadro III-3 sobre estado civil, las viviendas adquiridas en régimen cooperativo, junto a las adquiridas a empresas públicas, son aquellas cuyo cabeza de familia es en mayor porcentaje casado, y en las cooperativas, el menor porcentaje de viudos. También las cooperativas dan el mayor porcentaje de separados o divorciados (0,7%), casi el doble de la media (0,4%).

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -15-

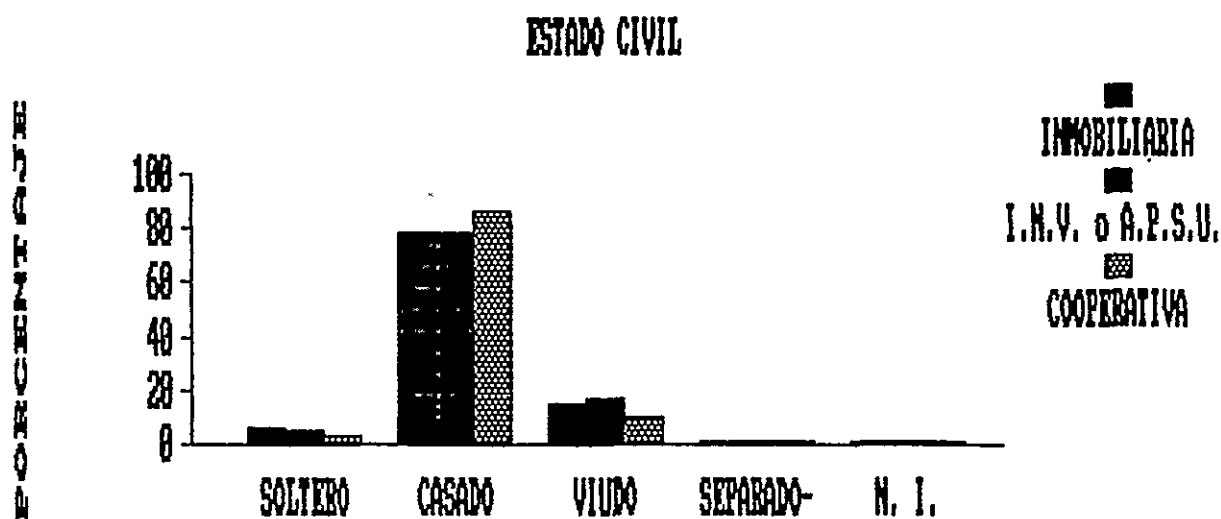
CUADRO III-3
ESTADO CIVIL ADQUIRENTES
SEGUN PROMOTOR

	SOLTERO	CASADO	VIUDO	SEPARADO- DIVORCIAD	N. I.	COMPROBACION
TOTAL	5.3	79.3	14.1	.5	.8	100%
TIPO VENDEDOR	4.4	80.6	14.1	.3	.7	100%
INMOBILIARIA	5.9	78.8	14.2	.4	.7	100%
PARTICULAR N. INMOB.	3.1	82.4	13.5	.3	.7	100%
I.N.V. o A.P.S.U.	4.3	78.8	16.3	.2	.4	100%
ADMON CENTRAL	2.2	83.2	13.4	.6	.6	100%
EMPRESA PUBLICA	2.9	86.4	10.4	.3	0	100%
ADMON LOCAL	2.5	84.4	11.5	.4	1.2	100%
OTRO	1.9	82.8	14.9	.4	0	100%
COOPERATIVA	2.8	86.2	9.8	.7	.5	100%
AUTOCONSTRUCCION	2.7	82.4	14.4	.1	.4	100%
N.C.	4.0	77.5	17.7	.1	.8	100%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda". MOPU-CEOTMA, 1.980

No obstante, tal como evidencia el Gráfico III-3, las diferencias son muy reducidas respecto al resto de sistemas de promoción significativos.

GRAFICO III-2



5 NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA

El Cuadro III-4 muestra el número de personas que habitan por vivienda, donde llama la atención el elevado porcentaje (45,7%) de viviendas desocupadas de las adquiridas a inmobiliarias. Resulta difícil comprender como, si estaban desocupadas, se ha podido saber que se han adquirido a inmobiliarias, y se han hecho el resto de las preguntas, por lo que posiblemente lo que haya sucedido es que cuando en la encuesta se haya encontrado una vivienda desocupada se haya considerado que ha sido adquirida a una inmobiliaria, no cumplimentando la mayoría del resto de las preguntas, con lo que tales cuestionarios distorsionarían la imagen de la realidad social, y en cuyo caso las correcciones

CAPITULO 4.- SOCIOS
Pág. -17-

realizadas en el presente capitulo, recalculando las distribuciones para los cuestionarios de los que se tienen datos, serian correctas.

CUADRO III-4
NUMERO DE HABITANTES POR VIVIENDA

	NADIE	1 PERS.	2 PERS.	3 PERS.	4 PERS.	5 PERS.	6-7 PERS.	8-10 PERS.	MAS DE 10 PERS.	COMPROBACION
TOTAL	20,6	6,2	17,9	15	17,7	11,3	9,1	2	,3	100%
<u>TIPO VENDEDOR VIV.</u>	26,6	5,2	16,6	13,4	16,4	10,9	8,7	1,9	,3	100%
INMOBILIARIA	45,7	4,2	12,8	10,3	12,2	7,9	5,7	1,1	,1	100%
PARTICULAR N.INMOB.	0	6,7	22,3	18,5	22,4	14,9	11,9	2,7	,6	100%
I.N.V. o A.P.S.O.	0	7,3	21,1	16,8	22	15,3	13,5	3,7	,4	100%
ADMON. CENTRAL	0	4,4	18,6	18,6	19,6	19,3	15,1	4,3	,1	100%
EMPRESA PUBLICA	0	3,4	20	16,6	21,7	22,2	14,3	1,8	0	100%
ADMON. LOCAL	0	4,6	15,9	15,7	21,3	20,8	18,5	2,8	,4	100%
OTRO	0	6,8	24,8	15,6	26,7	11,4	12	2,4	,3	100%
COOPERATIVA	0	5,8	16,4	20,4	25,3	15,9	12	3,2	1	100%
AUTOCONSTRUCCION	,1	5,9	20,4	15,8	22,2	14,2	16,4	4,2	,8	100%
N. CONTESTA	1,4	7,9	25,8	15,6	21,4	14,5	10,9	2,1	,5	100%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda", CEOTMA, MOPU, 1980.

Si se calcula la media de personas por vivienda, ponderando como 6,5 personas el escalón correspondiente a 6-7 personas, como nueve el de 8-10, y como 11 el de más de 10, la ocupación media por vivienda muestra como los niveles máximos se dan en las viviendas construidas por la Administración Local (4,21), la Administración Central (4,13), empresa pública (4,09),

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -18-

autoconstrucción (4,08) y cooperativas (4,07), siendo de destacar que el número de viviendas desocupadas en todos estos tipos de promociones es prácticamente nulo.

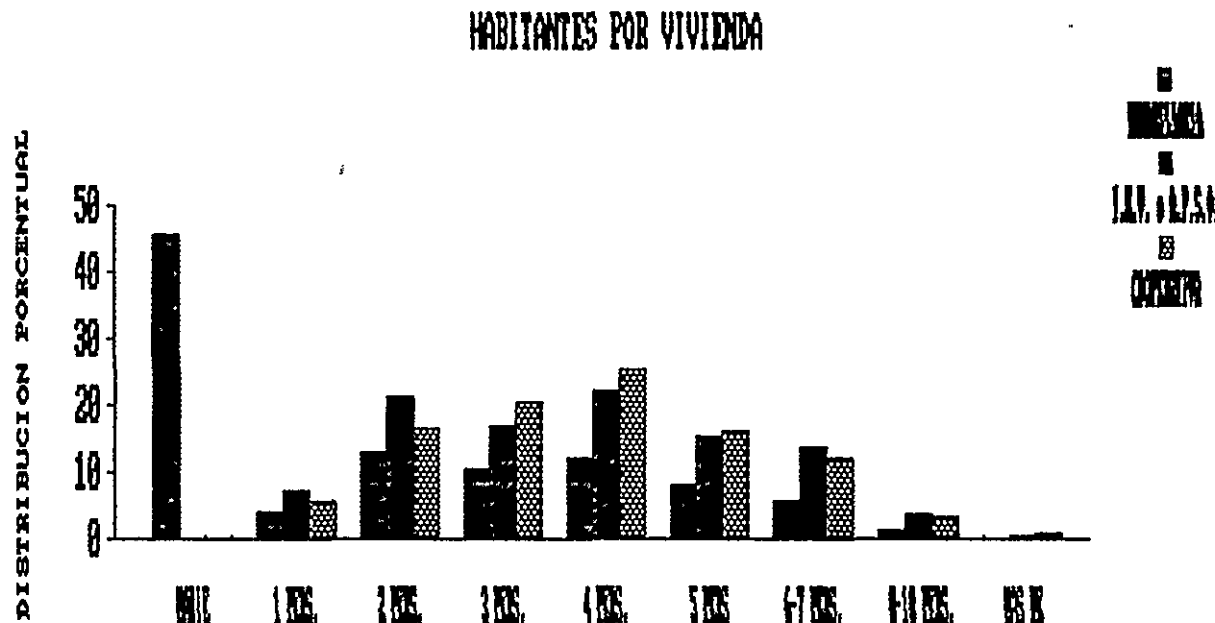
Por tanto, las viviendas promovidas en régimen cooperativo dan un porcentaje de ocupación relativamente elevado, superior al 30% de la media del total de viviendas, y al 38,91% de las viviendas compradas (los niveles más bajos de ocupación que tienen).

Si se analiza la ocupación media de las viviendas no deshabitadas, aunque permanecen las viviendas en régimen cooperativo dentro de los primeros puestos, al elevarse sensiblemente la ocupación de las adquiridas a inmobiliarias, se eleva la ocupación del total de viviendas, no obstante a lo cual, las cooperativas darían un nivel de ocupación superior al 6,54% respecto a dicho total.

Se considera preferible, para analizar en que medida atiende las necesidades de vivienda de un país, el analizar la distribución de las personas que habitan las viviendas, según tipos de promoción. Pues bien, tal como se indicaba en el Cuadro III-4, las viviendas construidas en régimen cooperativo, según resultados de la encuesta, representan el 1,3% del total de las viviendas (este porcentaje posiblemente esté infravalorado, por las razones anteriormente expuestas), mientras que según el cuadro anterior, calculado con base en la misma encuesta, pero

ponderando el número de viviendas por su ocupación media, el 1,87% del total de personas habitan en viviendas que han adquirido a cooperativas.

Las viviendas adquiridas en régimen cooperativo dan el porcentaje más alto (1%) de ocupación extrema prevista en la encuesta (más de 10 personas por vivienda) y asimismo, muestran porcentajes superiores a las medias para 3 ó más personas por vivienda.



6 ACTIVIDAD ECONOMICA

El Cuadro III-5A muestra los resultados de la referida encuesta sobre el tipo de actividad económica.

CUADRO III-5A
DISTRIBUCION ACTIVIDAD ECONOMICA

	con empleo	busca empleo	estu- diante	S.L.	clases pasivas	otras	COMPROBACION
TOTAL	48,8	3,8	,3	4,8	20,4	1,3	79,4
TIPO VENDEDOR VIV.	44,2	3,1	,1	4,5	20,2	1,2	73,3
INMOBILIARIA	33,5	1,9	,1	3,4	14,5	,9	54,3
PARTICULAR N. INMOB.	59,2	5,4	,1	5,8	27,7	1,7	99,9
I.N.V. o A.P.S.O.	58,4	5,1	,1	7,4	27,4	1,4	99,8
ADMON. CENTRAL	62,7	4,6	0	4,8	26	1,8	99,9
EMPRESA PUBLICA	68,2	3	,5	3,1	24,2	1	100
ADMON. LOCAL	69	2,9	0	3,3	22,6	2,2	100
OTRO	62,9	2,1	,2	7	25,2	2,7	100,1
COOPERATIVA	73	4	0	3,1	18,8	1,1	100
AUTOCONSTRUCCION	54,9	4,6	0	7	31,8	1,6	99,9
N. CONTESTA	56,8	2,7	,3	5,9	30,9	2	98,6

Como, nuevamente, la columna de comprobación vuelve a mostrar que las cuatro primeras filas distan mucho de tener un acumulado del 100%, por lo que se ha confeccionado, repitiendo la metodología anterior, una nueva distribución corregida, de modo que se considera como universo la población para la que se tienen datos.

CUADRO III-5B
DISTRIBUCION CORREGIDA DE
LA ACTIVIDAD ECONOMICA

	con empleo	busca empleo	estu- diante	S.L.	clases pasivas	otras	COMPROBACION
TOTAL	61,5	4,8	,4	6,0	25,7	1,6	100
TIPO VENDEDOR VIV.	60,3	4,2	,1	6,1	27,6	1,6	100
INMOBILIARIA	61,7	3,5	,2	6,3	26,7	1,7	100
PARTICULAR N.INMOB.	59,3	5,4	,1	5,8	27,7	1,7	100
I.N.V. o A.P.S.O.	58,5	5,1	,1	7,4	27,5	1,4	100
ADMON. CENTRAL	62,8	4,6	0	4,8	26,0	1,8	100
EMPRESA PUBLICA	68,2	3	,5	3,1	24,2	1	100
ADMON. LOCAL	69	2,9	0	3,3	22,6	2,2	100
OTRO	62,8	2,1	,2	7,0	25,2	2,7	100
COOPERATIVA	73	4	0	3,1	18,8	1,1	100
AUTOCONSTRUCCION	55,0	4,6	0	7,0	31,8	1,6	100
N. CONTESTA	57,6	2,7	,3	6,0	31,3	2,0	100

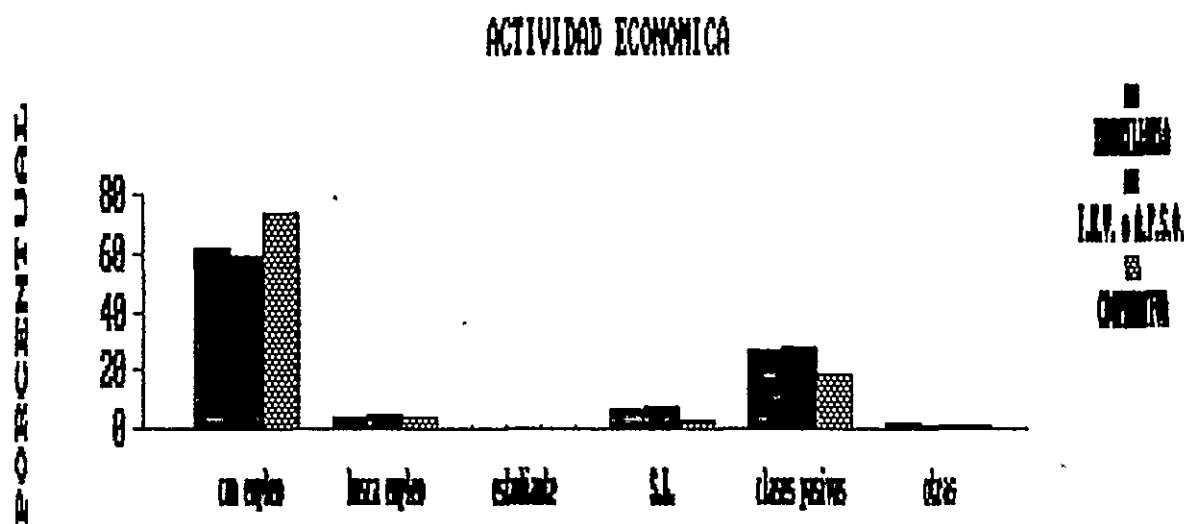
Fuente: Resultados Encuesta de Necesidades de Vivienda en España, MOPU.

Los cabezas de familia que han adquirido la vivienda en régimen cooperativo dan los porcentajes más elevados -Cuadro III-5B- en empleo y las mínimas en cuanto a clases pasivas, sus labores y estudiantes.

Merece comentario especial el 4% en búsqueda de empleo, porcentaje ligeramente inferior a la media, y que genera situaciones de falta de recursos para el pago de las obligaciones económicas derivadas de la adquisición de la vivienda, puesto que puede ser más grave en las promociones

cooperativas que en el resto, ya que al no existir más recursos económicos que los que aportan los adquirentes, los impagos por parte de algunos socios, a corto plazo, aunque no inmediatamente, deberán de ser cubiertos con aportaciones adicionales del resto de los cooperativistas, para quienes ya los pagos que les corresponde por su vivienda pueden representar un gran esfuerzo, como para adicionalmente verse recargados con aportaciones que cubran la imposibilidad económica de sus vecinos. Esta situación, de relativamente mayor porcentaje de búsqueda de empleo (paro), resulta lógico que se produzca, dado el elevado porcentaje de cooperativistas en edad laboral.

GRAFICO III-4



7 NIVEL DE INGRESOS

En el Cuadro III-6 sobre "Nivel de Ingresos", sorprende, nuevamente, en la fila correspondiente a los adquirentes a empresas inmobiliarias, el elevado porcentaje (60,8%) que no han contestado a esta pregunta, siendo los adquirentes a cooperativas los que en segundo lugar dan un mayor porcentaje de no contestados, con el 28,5%.

El nivel de ingresos de los adquirentes en régimen cooperativo, que según el cuadro III-6 muestra una ligera tendencia de mayores ingresos de los adquirentes cooperativas, dan porcentajes superiores a la media, aun sin dar los mayores que corresponderían a la empresa pública.

Para hacer comparaciones más homogéneas, se ha considerado oportuno calcular los porcentajes que corresponden a cada escalón, respecto al total de los que han respondido a la pregunta, esta operación sería totalmente correcta si el porcentaje de encuestados que no responden a la pregunta fuera proporcional en cada escalón de renta. Aunque no se cree que se cumpla tal supuesto, se pretende con ello corregir la diferencia entre el 60,8% de NC en adquirentes a Inmobiliarias, que influye sensiblemente en los resultados acumulados.

CUADRO III-6

CAPITULO 4.- SOCIOS
Pág. -24-

NIVEL DE INGRESOS

	N.C.	MENOS 13000	13 a 21 mil	21 a 32 mil	32 a 52 mil	52 a 70 mil	70 a 90 mil	90 a 110 mil	110 a 130 mil	MAS DE 130 mil	comprobación	
TOTAL	41,2	5,9	10,7	13,4	18	6,8	2,3	1	,4	,4	100,1	58,9
TIPO VENDEDOR VIV.	46,8	5,2	10,1	12,1	16,1	6,1	2	,9	,4	,4	100,1	53,3
INMOBILIARIA	60,8	4	7,1	8,3	12,2	4,7	1,7	,7	,2	,4	100,1	39,3
PARTICULAR N.INMOB.	28,6	7,2	14,7	17,1	21,7	7,7	2,7	1	,7	,6	102	73,4
I.N.V. o A.P.S.D.	24,3	5,8	11,5	19,2	26,7	9	2	1,1	,3	,1	100	75,7
ADMON. CENTRAL	26,8	1,9	13,3	14,3	24,5	9,4	6,5	2	,6	,6	99,9	73,1
EMPRESA PUBLICA	28	1,4	7,3	17,2	27,6	13,5	1,2	1,8	,7	1,2	99,9	71,9
ADMON. LOCAL	23,1	7,7	12,7	21,3	21,6	9,3	3,1	,3	,4	,5	100	76,9
OTRO	26,1	7,1	24,1	16,1	14,8	8	2,5	,5	,7	,1	100	73,9
COOPERATIVA	28,5	5	7,5	11,8	25,5	13,9	4,1	2,7	,6	,5	100,1	71,6
AUTOCONSTRUCCION	25,2	8,5	16,9	19,6	19	7,4	1,6	1,1	,5	,3	100,1	74,9
N. CONTESTA	37,2	6,5	12,3	16,2	17,3	6,9	1,3	,7	1	,6	100	62,8

Dado el significativo peso de los que no han contestado a esta pregunta, se ha calculado la distribución de los cuestionarios que han respondido.

En el Cuadro III-6B corregido, se reducen las diferencias entre los ingresos del subgrupo de los que han comprado vivienda respecto del total, y obviamente aumentan sensiblemente los ingresos de los que han adquirido la vivienda a inmobiliarias, siendo las cifras menos afectadas las relativas a cooperativistas, ya que era el grupo en que menor porcentaje no había respondido a la pregunta.

CAPITULO 4.- SOCIOS

Pág. -25-

CUADRO III-6B

DISTRIBUCION CORREGIDA DEL NIVEL DE INGRESOS

	MEHOS 13000	13 a 21 mil	21 a 32 mil	32 a 52 mil	52 a 70 mil	70 a 90 mil	90 a 110 mil	110 a 130 mil	MAS DE 130 mil	comprob
TOTAL	10,0	18,2	22,8	30,6	11,5	3,9	1,7	,7	,7	100
TIPO VENDEDOR VIV.	9,8	18,9	22,7	30,2	11,4	3,8	1,7	,8	,8	100
INMOBILIARIA	10,2	18,1	21,1	31,0	12,0	4,3	1,8	,5	1,0	100
PARTICULAR N.INMOB.	9,8	20,0	23,3	29,6	10,5	3,7	1,4	1,0	,8	100,0
I.N.V. o A.P.S.O.	7,7	15,2	25,4	35,3	11,9	2,6	1,5	,4	,1	100
ADMON. CENTRAL	2,6	18,2	19,6	33,5	12,9	8,9	2,7	,8	,8	100
EMPRESA PUBLICA	1,9	10,2	23,9	38,4	18,8	1,7	2,5	1,0	1,7	100
ADMON. LOCAL	10,0	16,5	27,7	28,1	12,1	4,0	,4	,5	,7	100
OTRO	9,6	32,6	21,8	20,0	10,8	3,4	,7	,9	,1	100
COOPERATIVA	7,0	10,5	16,5	35,6	19,4	5,7	3,8	,8	,7	100
AUTOCSTRUCCION	11,3	22,6	26,2	25,4	9,9	2,1	1,5	,7	,4	100
N. CONTESTA	10,4	19,6	25,8	27,5	11,0	2,1	1,1	1,6	1,0	100

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Cuadro III-6A.

En el referido Cuadro III-6B corregido, los adquirentes a inmobiliarias apenas muestran desviaciones significativas respecto al total y subtotal de adquirentes, mostrando una variación máxima del 2% para el escalón de 21.001 a 32.000 pts. Estas pequeñas desviaciones y el hecho que se declaren con ingresos inferiores a 13.000 pts. mensuales el 10,2% de los adquirentes, se consideran como datos suficientes que inducen a pensar que el 60,8% de cuestionarios que no contestaron a esta pregunta, corresponden a niveles medios y

CAPITULO 4.- SOCIOS

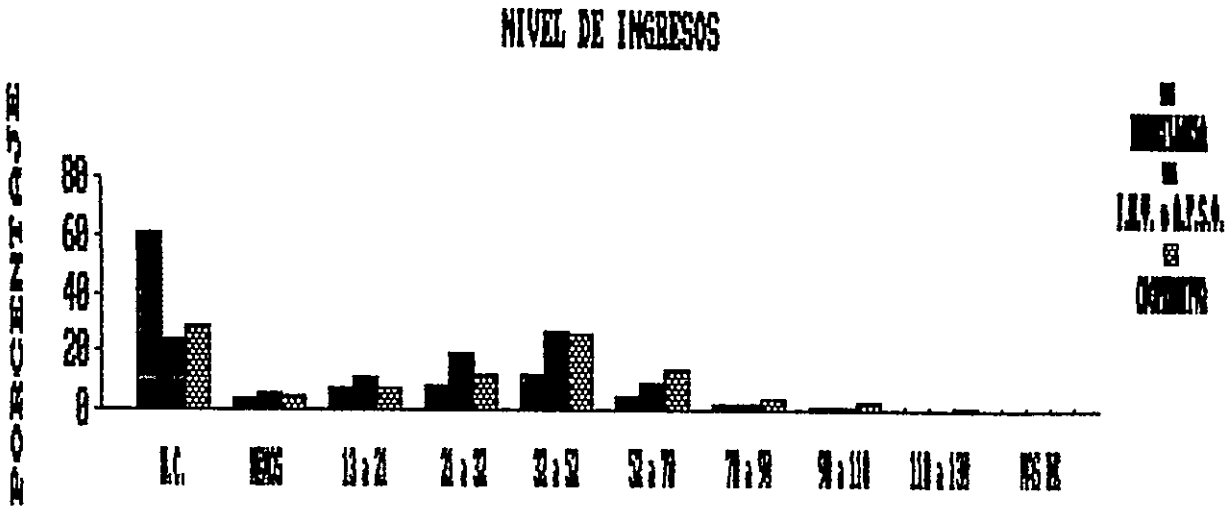
Pág. -26-

altos de renta. Por tanto, no procede comparar directamente los resultados de los ingresos de los que han adquirido la vivienda a cooperativas con el de inmobiliarias.

Los ingresos manifestados por los cooperativistas muestran una clara desviación respecto a la media total y de compradores, a concentrarse en ingresos entre las 21.000 y las 70.000 pts. mes, representando estos tres escalones el 71,5% de los adquirentes a cooperativas. Entre 32.000 pts. y 110.000 pts. los porcentajes son superiores a la media, siendo próximos para valores superiores, y menores para los tramos inferiores de renta, lo cual es lógico, ya que con bajos niveles de ingresos, es imposible adquirir una vivienda con recursos propios.

Comentario especial merece el hecho que la distribución de los ingresos entre los adquirentes al I.N.V. o A.P.S.O. sea en el Cuadro III-6B inferior a la media, y a la de los adquirentes a inmobiliarias, lo que caso de ser ciertos dichos datos pondría en duda el sistema de adjudicación de dichas viviendas, o bien la elevada capacidad de sus adquirentes en mejorar dichos ingresos desde el momento de su adjudicación.

GRAFICO II-5



8 NIVEL DE ESTUDIOS

Las estadísticas sobre el nivel de estudio de los adquirentes de viviendas, son los recogidos en el Cuadro III-7A.

Dichos datos muestran nuevamente una falta de coherencia interna, habiéndose nuevamente corregido siguiendo la metodología ya realizada anteriormente, siendo los nuevos datos, los recogidos en el Cuadro III-7b.

CUADRO III-7A
NIVELES DE ESTUDIOS

	NO PRIMARIOS		CULTURA	FORMACION	BACHILLER	GRADO	UNIVER-	N.C.	OTROS		
	NO LEER	SI LEER	GENERAL	PROFESI.	ELEMENTAL	MEDIO	SITARIO				COMPROBAC
TOTAL	6,6	21,1	35,4	1,1	5,4	2,7	1,9	3,1	1,6	,2	79%
TIPO VENDEDOR VIV.	6,7	21,2	32	,9	4,4	2,1	1,5	2,2	1,7	,1	73%
INMOBILIARIA	4,3	14,4	24,9	,7	3,9	1,7	1,1	1,8	1,2	,1	54%
PARTICULAR M.INMOB.	10,1	30,5	41,4	1,2	5,3	2,8	2,2	3,1	2,7	,2	100%
I.N.V. o A.P.S.O.	5,9	23	51,2	1	6,7	5	3,2	2,2	1,4	0	100%
ADMON. CENTRAL	7,5	26,6	46	,4	4,3	3,3	2,7	3,8	5,1	,1	100%
EMPRESA PUBLICA	2,9	16,5	54,3	3,1	9	4,4	3	3,3	2,1	,4	99%
ADMON. LOCAL	6,1	28,9	42,2	1,6	6,8	3	2,9	1,3	6,5	0	99%
OTRO	14,3	31,8	38	,8	2,4	3,5	3,9	1,6	3,3	0	100%
COOPERATIVA	3,6	23,2	48,7	2,1	8,3	4,2	2,2	5	1,1	,7	99%
AUTOCONSTRUCCION	14,4	38,7	38,1	,8	3,2	,9	1,1	,8	1,2	,2	99%
N. CONTESTA	9,6	30,4	39,9	1,4	6	2,9	1,5	3,3	2,7	,2	98%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda" MOPU-CEOTMA, 1.980.

El nivel de estudios de los adquirentes de cooperativas se muestra superior, en el Cuadro III-7B, a la media, siendo muy inferior el porcentaje de los que no saben leer e inferior en el resto de sin estudios primarios, para ser superior en el resto.

El Gráfico III-6 muestra como la moda está en cultura general, y como de los tres tipos de promoción analizados, los socios cooperativistas son los que tiene un mayor nivel de estudios, siendo los cooperativistas los que disponen de un mayor porcentaje de estudios universitarios.

Nuevamente, los adquirentes al I.N.V. no dan los mínimos, que se encuentran entre los adquirentes a particulares no inmobiliarias (segunda mano) y a inmobiliarias.

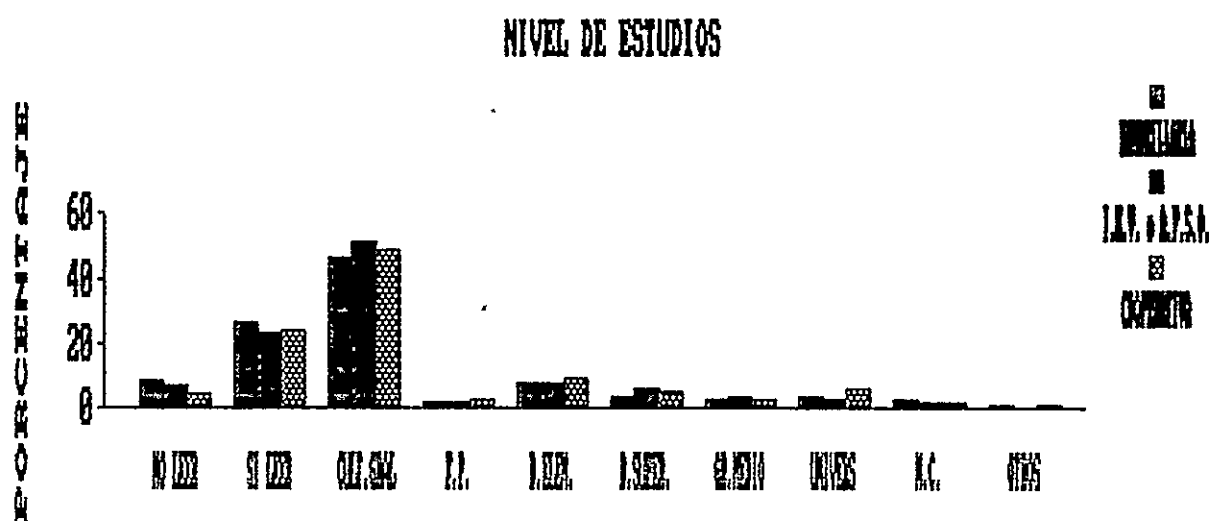
CUADRO III-7B
NIVELES DE ESTUDIOS
DISTRIBUCION CORREGIDA

	NO PRIMARIOS		CULTURA FORMACION		BACHILLER		GRADO	UNIVER-	N.C.	OTROS	
	NO LEER	SI LEER	GENERAL	PROFESI.	ELEMENTAL	SUPERIOR	MEDIO	SITARIO			COMPROBAC
TOTAL	8,3	26,7	44,8	1,4	6,8	3,4	2,4	3,9	2,0	,3	100%
TIPO VENDEDOR VIV.	9,2	29,1	44,0	1,2	6,0	2,9	2,1	3,0	2,3	,1	100%
INMOBILIARIA	7,9	26,6	46,0	1,3	7,2	3,1	2,0	3,3	2,2	,2	100%
PARTICULAR N.INMOB.	10,2	30,7	41,6	1,2	5,3	2,8	2,2	3,1	2,7	,2	100%
I.N.V. o A.P.S.O.	5,9	23,1	51,4	1,0	6,7	5,0	3,2	2,2	1,4	0	100%
ADMON. CENTRAL	7,5	26,7	46,1	,4	4,3	3,3	2,7	3,8	5,1	,1	100%
EMPRESA PUBLICA	2,9	16,7	54,8	3,1	9,1	4,4	3,0	3,3	2,1	,4	100%
ADMON. LOCAL	6,1	29,1	42,5	1,6	6,8	3,0	2,9	1,3	6,5	0	100%
OTRO	14,4	31,9	38,2	,8	2,4	3,5	3,9	1,6	3,3	0	100%
COOPERATIVA	3,6	23,4	49,1	2,1	8,4	4,2	2,2	5,0	1,1	,7	100%
AUTOCONSTRUCCION	14,5	38,9	38,3	,8	3,2	,9	1,1	,8	1,2	,2	100%
N. CONTESTA	9,8	31,1	40,8	1,4	6,1	3,0	1,5	3,4	2,8	,2	100%

9 TAMAÑO DE LOS MUNICIPIOS

Respecto al tamaño de los municipios, el cuadro siguiente muestra los resultados obtenidos por la encuesta.

CUADRO III-8
 DISTRIBUCION POR TAMAÑO DE MUNICIPIOS
 SEGUN TIPO DE VENDEDOR



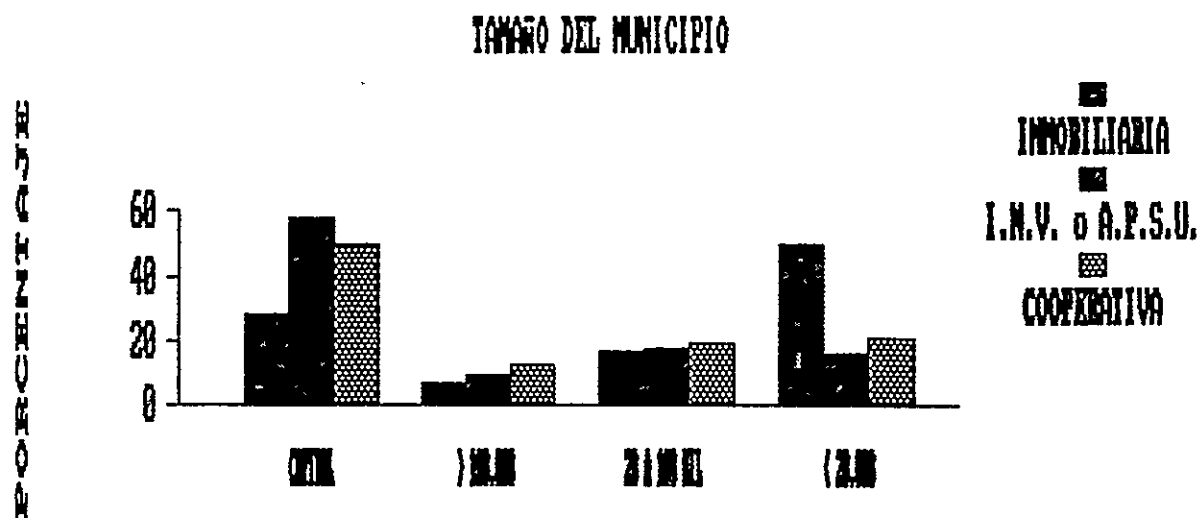
	CAPITAL > 100.000 20 A 100 MIL < 20.000				comprobación
	PROVINCIA	HAB.	HAB.	HAB.	
TOTAL	34,8	6,9	16,6	41,8	100
<u>TIPO VENDEDOR VIV.</u>	<u>30,2</u>	<u>6,3</u>	<u>16,7</u>	<u>46,8</u>	<u>100</u>
INMOBILIARIA	28,3	6,1	15,9	49,7	100
PARTICULAR N. INMOB.	31,6	6,1	17,9	44,4	100
I.N.V. o A.P.S.U.	58,3	8,8	17,4	15,5	100
ADMON. CENTRAL	55,9	3,3	13,2	27,6	100
EMPRESA PUBLICA	58,1	4	23,5	14,5	100
ADMON.LOCAL	59,9	7,9	11	21,3	100
OTRO	31,8	7,9	18,9	41,4	100
COOPERATIVA	49,5	11,7	18,4	20,4	100
AUTOCONSTRUCCION	15	7,2	18,2	59,5	100
N.C.	31,1	6,3	18,7	43,9	100

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda", MOPU-CEOTMA, 1.980.

Según muestra el Cuadro III-10, las cooperativas tienen una clara tendencia (49,5%) a construir en las capitales de provincia, superior a la media nacional, aunque inferior a la promoción pública (I.N.V., Admón., empresa pública). Por el contrario, promueve el resto en porcentajes crecientes a medida que disminuye el tamaño de las poblaciones, alcanzando el segundo máximo, con el 20,4%, en los municipios de menos de 20.000 personas.

En relación a los otros tipos de promoción recogidos en el Gráfico III-7, las cooperativas han promocionado proporcionalmente menos que el I.N.V. en las capitales de provincia y grandes ciudades, siendo la relación inversa en relación con las inmobiliarias.

GRAFICO III-7



10 DESEO DE CAMBIO DE VIVIENDA

En último lugar se recogen los resultados de una de las preguntas clave para el estudio de las "Necesidades de Vivienda", la P.3 - Necesita usted cambiar de vivienda? -, a la que los cooperativistas responden en un 88,7% que no, y un 9,6% que si, lo cual, en relación con el resto de los porcentajes, muestra un elevado grado de satisfacción con la vivienda de los cooperativistas.

CUADRO III-9A
DESEO DE CAMBIO DE VIVIENDA

CAMBIO DE VIVIENDA				
	SI	NO	HS.NC	COMPROBAC
TOTAL	14,9	62,8	3,4	81,1

	SI	NO	NS.NC	COMPROBAC.
TIPO VENDEDOR VIV.	7,8	64,4	1,6	73,8
INMOBILIARIA	5,4	47,6	1,4	54,4
PARTICULAR N. INNOB.	11,9	86,7	1,5	100,1
I.N.V. o A.P.S.O.	16	82,5	1,5	100
ADMON. CENTRAL	11,1	86,1	2,8	100
EMPRESA PUBLICA	13,7	82,2	4,1	100
ADMON. LOCAL	15,3	83,1	1,6	100
OTRO	9,1	90	,9	100
COOPERATIVA	9,6	88,7	1,3	99,6
AUTOCONSTRUCCION	6,5	91,1	2,5	100,1
N. CONTESTA	9	86,2	3,7	98,9

Dado el elevado porcentaje de adquirentes a inmobiliaria que no han respondido esta pregunta, nuevamente se ha corregido la distribución en el Cuadro III- 9B entre los que han contestado la pregunta.

CUADRO III-9b
 DESEO DE CAMBIO DE VIVIENDA POR TIPO ADQUIRENTE
 DISTRIBUCION CORREGIDA

	CAMBIO DE VIVIENDA			COMPROBAC
	SI	NO	NS.NC	
TOTAL	18,4	77,4	4,2	100%
TIPO VENDEDOR VIV.	10,6	87,3	2,2	100%
INMOBILIARIA	9,9	87,5	2,6	100%
PARTICULAR N. INMOB.	11,9	86,6	1,5	100%
I.N.V. o A.P.S.O.	16	82,5	1,5	100%
ADMON. CENTRAL	11,1	86,1	2,8	100%
EMPRESA PUBLICA	13,7	82,2	4,1	100%
ADMON. LOCAL	15,3	83,1	1,6	100%
OTRO	9,1	90	,9	100%
COOPERATIVA	9,6	89,1	1,3	100%
AUTOCONSTRUCCION	6,5	91,0	2,5	100%
N. CONTESTA	9,1	87,2	3,7	100%

Fuente: "Encuesta de Necesidades de Vivienda", MOPU-CEOTMA, 1.980.

El Cuadro III-9B muestra como los socios cooperativistas desean cambiar de casa el 9,6%, mientras que la media es el 10,6% para los que la han comprado, y del 18,4% para el total. No desean cambiar de vivienda el 89,1% de los socios, mientras que la media de los que la han adquirido es del 87.3%, y el 77,4% el total. Por lo que se podría concluir que el grado de satisfacción con la vivienda de los socios cooperativistas es superior a la media, y solo superado por el de los que la han adquirido en régimen de autoconstrucción.

El Gráfico III-8 muestra como, de los tres sistemas de promoción a estudio, en el que menos desean cambiar de vivienda (por tanto más satisfechos han quedado con la casa) es en las cooperativas. Por el contrario, los que más desean cambiar de vivienda (16%) y menos permanecer en ella (82,5%) son los adquirentes de promoción pública, de donde se podría inducir, que en este tipo de promociones las cooperativas pueden tener una significativa demanda potencial.

GRAFICO III-8



4 CONCLUSIONES

Según los datos obtenidos de la encuesta del CEOTMA, efectuada en 1980, en la que se analiza las características de familias, según forma de acceso a la vivienda, y cuyo grado de fiabilidad es limitado, especialmente para analizar

las características de los que la han adquirido en régimen cooperativo, que representan el 1,9% del total de los entrevistados, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

La edad muestra una distribución bastante semejante entre los distintos tipos de promociones, si bien en las cooperativas estaría más centrado entorno a los 35-65 años. En el tramo 26-35 años, el porcentaje es próximo al de la media, observándose las desviaciones en los valores extremos, menores de 25 años y mayores de 65, en los que los porcentajes son menores.

Las viviendas adquiridas en régimen cooperativo, junto a las adquiridas a empresas públicas, son aquellas cuyo cabeza de familia es en mayor porcentaje casado, y en las cooperativas, el menor porcentaje de viudos. También las cooperativas dan el mayor porcentaje de separados o divorciados (0,7%), casi el doble de la media (0,4%).

El número medio de habitantes por vivienda es superior en las cooperativas a la media.

Los cabezas de familia que han adquirido la vivienda en régimen cooperativo dan los porcentajes más elevados -Cuadro III-5B- en empleo y las mínimas en cuanto a clases pasivas, sus labores y estudiantes.

Los ingresos manifestados por los cooperativistas se concentran entre las 21.000 y las 70.000 pts. mes, representando estos tres escalones el 71,5% de los adquirentes a cooperativas. Entre 32.000 pts. y 110.000 pts. los porcentajes son superiores a la media, siendo próximos para valores superiores y menores para los tramos inferiores de renta.

Los socios cooperativistas son los que tiene un mayor nivel de estudios, disponiendo de un mayor porcentaje de estudios universitarios.

Las cooperativas tienen una clara tendencia (49,5%) a construir en las capitales de provincia, superior a la media nacional, aunque inferior a la promoción pública. El resto lo promueve en porcentajes crecientes a medida que disminuye el tamaño de las poblaciones.

El grado de satisfacción con la vivienda de los socios cooperativistas es superior a la media, y solo superado por el de los que la han adquirido en régimen de autoconstrucción.

Según los datos de la referida encuesta, los adquirentes del I.N.V. son los menos satisfechos con su vivienda, teniendo unos ingresos superiores a la media, y estando

localizadas las viviendas fundamentalmente en las capitales de provincia y en las grandes ciudades.

12 BIBLIOGRAFIA

Alvira Martín, Francisco; García López, José y Horter Walter, Katherine. "La situación de la vivienda en España". Papeles de Economía, número 10.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Elena Díaz, Fernando, "En Busca de un Contrapoder Eficaz Frente a los Gestores Cooperativos", original del artículo escrito para la Revista Española de Financiación a la Vivienda, 14 de julio de 1989.

CAP. 5.- EFICIENCIA

Pág. 1.-

1	CONSIDERACIONES GENERALES	1
2	METODOLOGIA	1
3	EL TIEMPO EN LAS PROMOCIONES COOPERATIVAS	6
4	ESTRUCTURA DE COSTES DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS . .	12
4.1	TIPOLOGIA DE LAS EDIFICACIONES DE CARACTER URBANO .	12
4.2	ESTRUCTURA MEDIA DE COSTES DE LAS V.P.O.	13
5	CAPACIDAD DE CONTRATACION DE LAS COOPERATIVAS VIVIENDA .	23
6	ANALISIS POR CAPITULOS	24
6.1	SOLAR	24
6.2	PROYECTO Y DIRECCION FACULTATIVA	33
6.3	CONSTRUCCION	38
6.4	GESTION	46
6.5	FINANCIACION	48
6.6	PUBLICIDAD Y SEGUROS	48
6.7	IMPREVISTOS	49
6.8	CONCLUSIONES	51
7	ANALISIS DE LA POSIBLE MEJORA EN LA RELACION CALIDAD/PRE	55
8	LAS COOPERATIVAS EN RELACION CON LA PROMOCION PUBLICA .	81
9	CONCLUSIONES	85
10	BIBLIOGRAFIA	86

1 CONSIDERACIONES GENERALES

Dado que, tal como se ha analizado anteriormente, el objetivo que mueve principalmente a los socios cooperativistas es conseguir una mejor relación calidad/precio respecto a formas alternativas de adquisición de la vivienda, procede analizar de forma desagregada tal posibilidad.

Al ser la promoción con ánimo de lucro la principal alternativa de las cooperativas, tanto por su importancia cuantitativa, como por las características del tipo de promociones que realizan (múltiples viviendas, bien en forma de pisos, dúplex a adosadas), se va a tratar de analizar las posibles ventajas e inconvenientes de las cooperativas, tratando de cuantificar dentro de qué margen resulta razonable esperar diferencias de costes para igual calidad en relación con las promociones con ánimo de lucro.

2 METODOLOGIA

Obviamente sería deseable que esta comparación se realizase sobre datos empíricos, pero dado que cada promoción inmobiliaria tiene características (de emplazamiento, calidades de construcción, y momento de la promoción) que la hacen única, las comparaciones siempre serán limitadas, y

resulta sumamente difícil cuantificar en qué medida una diferencia en el precio depende del sistema de promoción, y no de diferencias en calidad u otras variables.

Evidentemente, hubiera sido deseable que para poder valorar cuantitativamente el ahorro potencial de los distintos tipos de cooperativas se hubiesen realizado un estudio empírico, tomando datos con muestras significativas para cada uno de ellos.

Así se planteó inicialmente, redactándose un cuestionario. No obstante, cuando se realizó el pretest a varias cooperativas dispuestas a colaborar con la presente tesis, y organizadas administrativamente, por encima de lo que considera normal se observó la seria dificultad en cumplimentarlo debido a que los datos contables de las cooperativas terminadas solían estar archivados con acceso difícil y la falta de homogeneidad en las partidas. A ello hay que añadir la desalentadora y entonces reciente experiencia de la recogida de datos en la tesis de María Jesús Vara (Vara, María Jesús, Junio de 1983) al realizar una encuesta sobre datos económicos a las cooperativas de trabajo asociado de Madrid, en la que pese a las múltiples visitas y gestiones realizadas, obtuvo una respuesta muy limitada en relación con el gran esfuerzo invertido-. Ambas experiencias animaron al doctorando a buscar otros métodos de análisis.

Además, teniendo en cuenta la especificidad de cada promoción inmobiliaria, tal como se analiza en futuros apartados del presente capítulo, se considera que habría sido precisa una muestra muy numerosa, dado el amplio número de tipos de cooperativas de viviendas analizado en el capítulo de Tipología.

Adicionalmente, los resultados tendrían una validez relativa, ya que nos darían datos de cada promoción difícilmente comparables con los de otras viviendas promocionadas por otros sistemas.

Se suele emplear como "prueba de fuego" del éxito de la gestión económica de la cooperativa, el hecho de que a la entrega de las llaves, si algún socio cede sus derechos a un tercero, este obtenga una compensación superior a sus desembolsos. Evidentemente este indicador tiene limitaciones, ya que las comparaciones se realizan con unidades de medida heterogéneas en cuanto que las pesetas aportadas por el socio saliente se han efectuado en momentos anteriores, por lo que habría que actualizarlas a una tasa que corrigiese los efectos de la inflación tal como establece el Art. 132 de la Ley 3/1987, General de Cooperativas, y además compensase la renuncia de consumo presente por consumo futuro y el riesgo asumido. Otro dato demostrativo que avala la limitación de tal indicador, es el hecho frecuente de que se

produzcan atractivos pases en las promociones con ánimo de lucro a los adquirentes de las viviendas adquiridas sobre plano, cuando las venden una vez terminada la construcción.

Las dificultades de la obtención de datos, junto a su dudosa significatividad animaron al doctorando a seguir una metodología fundamentalmente especulativa en este punto, razonando con base en la lógica y la experiencia profesional, y exponiendo tales razonamientos al contraste de opinión de gran conocedor de la promoción inmobiliaria, y en concreto de las cooperativas de viviendas, como son el Presidente de la Unión Nacional de Cooperativas D. Alfonso Vázquez Fraile y Fernando Elena, con una experiencia superior a treinta años en la promoción cooperativa, y con reconocida capacidad de autocritica sobre ellas.

No obstante, los casi diez años empleados en realizar la presente tesis, ha permitido reunir datos empiricos, ya que el M.O.P.U. ha facilitado los tiempos empleados por las cooperativas V.P.O., y por otra parte, el doctorando ha podido obtener los presupuestos y algunas liquidaciones de cooperativas murcianas.

Basándose en tales datos, y sobre todo en el razonamiento, se consideró oportuno analizar en qué conceptos cabe esperar que cada tipo de cooperativa de viviendas obtenga diferencias en los costes para igual calidad, en relación a una promotora privada. Evidentemente no se pretende la exac-

titud, ya que no existe tan siquiera la promotora privada tipo, y estas obtienen resultados económicos diversos en sus empresas. Tampoco existe una uniformidad en la gestión económica de las cooperativas de viviendas, por lo que el objetivo perseguido es únicamente analizar si las cooperativas -según los distintos tipos- están razonablemente en condiciones potenciales de ofrecer viviendas con una mejor relación calidad/precio que la iniciativa privada.

Inicialmente se analizará cual es la estructura de costes tipo de una promoción inmobiliaria, para a continuación analizar las ventajas y desventajas de los distintos tipos de cooperativas, según su origen.

Unicamente se estudiarán aquellos capítulos en los que sea posible una variación que afecte sensiblemente el coste final de la vivienda, como son solar, construcción, urbanización, gestión y gastos financieros.

3 EL TIEMPO EN LAS PROMOCIONES COOPERATIVAS

Un indicador objetivo de la eficacia de las promociones de viviendas es el tiempo requerido para su realización, y ello por tres motivos, ya que cuanto antes se terminen las obras:

- a) antes podrán habitar la vivienda los adquirentes.
- b) menores serán los efectos de la inflación, y por tanto menores los costes en pesetas corrientes.
- c) menores serán los gastos financieros.

Para analizar los tiempos empleados por las cooperativas de V.P.O. se dispone de los datos facilitados por el M.O.P.U. para la presente tesis, ya analizados en cuanto a su evolución cronológica y aspectos regionales en el Capítulo II de Estadísticas.

Los datos mencionados analizan los tiempos medios transcurridos hasta la concesión de la calificación definitiva, desde diversos momentos de la promoción, y a partir de la solicitud de la calificación provisional.

A los cooperativistas el tiempo relevante es el transcurrido desde su inscripción en la cooperativa, o a lo más, desde su primer desembolso significativo, hasta la entrega

de las llaves. Por tanto, es importante destacar que únicamente se esta analizando una parte del tiempo que interesa a los socios, y que el menor desde el alta del socio generalmente si se producen dificultades que retrasan seriamente la entrega de llaves, estas suelen ser anteriores a la solicitud de la calificación provisional.

CUADRO V-1

MESES EMPLEADOS HASTA LA CALIFICACION DEFINITIVA
POR LAS COOPERATIVAS SEGUN TAMAÑO
PERIODO 1979-1986

	<25 VIV. 26-75	76-150	>150 VIV.
SOLIC.CALIF.PROVISIONAL	22,40	27,40	29,70
CONC.CALIF.PROVISIONAL	20,30	25,10	27,20
SOL.CAL.PROV./CON.CAL.PROV.	2,10	2,30	2,50
OBRAS TERMINADAS	2,30	2,30	2,20
SOLIC.CALIF.DEFINITIVA	2	1,90	1,90

FUENTE: Dirección General para la Arquitectura y Vivienda, M.O.P.U., 1989.

El Cuadro V-1, muestra como a medida que va aumentando el tamaño de la promoción, aumenta el número de meses precisos para obtener la calificación definitiva. De los datos del Cuadro V-1 el más relevante es el tiempo transcurrido desde la solicitud de la calificación provisional,

hasta la calificación definitiva, el cual va creciendo con el tamaño de las promociones, de modo que llega a ser en 10 meses (35,5%) superior en las mayores de 150 viviendas, respecto a las de menos de 26. Ello sin duda tendrá efectos tanto via inflación, como en los costes financieros.

Este crecimiento no es siempre homogéneo para las distintas fases de la promoción, ya que el tiempo empleado tardado desde la solicitud de la calificación provisional hasta su concesión es menor en las promociones entre 76 y 150 viviendas, que en los dos grupos de menor tamaño.

Se produce un fuerte crecimiento en el último escalón en el tiempo empleado desde la solicitud de la calificación definitiva hasta su concesión, según muestra el Cuadro V-1, que podría ser interpretado como que los organismos competentes precisan de más tiempo (estudian con más detenimiento) para conceder la calificación definitiva de los grandes expedientes, mientras que para los dos escalones intermedios precisan incluso menos tiempo que para las promociones pequeñas.

CAP. 5.- EFICIENCIA
 Pág. 9.-

Para disponer de un marco de referencia de los datos del Cuadro anterior, se considera de interés analizar de los datos de las promociones no cooperativas para el mismo periodo.

CUADRO V-2
 MESES EMPLEADOS HASTA LA CALIFICACION DEFINITIVA
 POR LAS PROMOCIONES V.P.O. NO COOPERATIVAS
 PERIODO 1979-1986

<25 VIV. 26-75 76-150 >150 VIV.

	22,20	27,10	29,30	30,10
SOLIC.CALIF.PROVISIONAL				
CONC.CALIF.PROVISIONAL	20,20	24,80	26,90	28
SOL.CAL.PROV./CON.CAL.PROV.	2	2,30	2,40	2,10
OBRAS TERMINADAS	2,20	2,20	2	2,40
SOLIC.CALIF.DEFINITIVA	1,90	1,80	1,70	2,10

FUENTE: Dirección General para la Arquitectura y
 Vivienda, M.O.P.U., 1989.

CAP. 5.- EFICIENCIA

Pág. 10.-

El Cuadro anterior referido a las promociones no cooperativas muestra, en relación las cooperativas, -Cuadro V-1-, evoluciones semejantes, y tiempos practicamente iguales, a excepción de las grandes promociones, en que el tiempo es claramente menor.

Para un análisis más claro se ha considerado oportuno calcular la relación de tiempos empleados por las cooperativas respecto a las no cooperativas.

CUADRO V-3
RELACION ENTRE LOS TIEMPOS EMPLEADOS HASTA
LA CALIFICACION DEFINITIVA
POR LAS COOPERATIVAS EN RELACION CON LAS NO
COOPERATIVAS PERIODO 1979-1986

	<25 VIV.	26-75	76-150	>150 VIV.
SOLIC.CALIF.PROVISIONAL	100,90%	101,11%	101,37%	108,64%
CONC.CALIF.PROVISIONAL	100,50%	101,21%	101,12%	107,86%
SOL.CAL.PROV./CON.CAL.PROV.	105,00%	100,00%	104,17%	119,05%
OBRAS TERMINADAS	104,55%	104,55%	110,00%	112,50%
SOLIC.CALIF.DEFINITIVA	105,26%	105,56%	111,76%	109,52%

FUENTE: Elaboración propia en base a los Cuadros V-1 y V-2.

El Cuadro V-3 muestra como las diferencias en el tiempo empleado para obtener la calificación definitiva desde la solicitud de la calificación provisional son relativamente reducidas (1%) entre las promociones cooperativas y el resto, a excepción de las de más de 150 viviendas que emplean 2,6 meses (8,64%) más.

El Cuadro V-3 pone de manifiesto como las diferencias son pequeñas en el resto de los tiempos, si bien con mayores desviaciones, especialmente en los tiempos de la concesión de la calificación provisional desde su solicitud, no obstante estos tiempos se consideran irrelevantes sobre los costes en relación con el tiempo total.

Por tanto, cabe concluir que en términos generales, los tiempos empleados por las promociones cooperativas desde la solicitud de la calificación provisional hasta la obtención de la calificación definitiva son semejantes (a excepción de las de más de 150 viviendas) del resto de las promociones, por lo que los costes implícitos en el factor tiempo serán

CAP. 5.- EFICIENCIA
Pág. 12.-

semejantes, a excepción de las grandes promociones, en que dicha desviación representa el 8.64%.

4 ESTRUCTURA DE COSTES DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS

4.1 TIPOLOGIA DE LAS EDIFICACIONES DE CARACTER URBANO

Antes de analizar la estructura de costes de la promoción inmobiliaria, conviene analizar qué componentes pueden influir en ella.

La estructura de costes de una promoción inmobiliaria dependerá entre otros factores del tipo de edificación y calidades de construcción. Existen múltiples tipos de edificaciones a los que se les pueden dar diferentes grados de calidad, lo que necesariamente influye en los costes. Adicionalmente hay que tener en cuenta que las características de cada solar influyen en las posibilidades de construcción, e incluso en los costes, que dependerán de que tenga fácil acceso para el aprovisionamiento de materiales, las necesidades de cimentación, excavación y urbanización, etc..

Las posibilidades de clasificación de las promociones según tipo de construcción son múltiples.

No obstante, para evitar una excesiva complejidad en el análisis, únicamente se va a diferenciar entre promociones unifamiliares y resto (en planta).

4.2 ESTRUCTURA MEDIA DE COSTES DE LAS V.P.O.

4.2.1 ESTUDIOS REALIZADOS

Al influir múltiples factores en la estructura de costes de una promoción inmobiliaria, tal como se ha indicado anteriormente, no se puede hablar de una estructura modelo de costes, por lo que habrá que operar con una estructura promedio, referida a una promoción tipo.

Las dificultades de elaboración de dicha estructura tipo son tan considerables, que pese a los múltiples intentos del autor en encontrar trabajos de referencia, únicamente ha hallado tres, los cuales se comentan a continuación.

Quizás el trabajo más difundido sea el de Santiago Fernández Pirla, que en su libro "Arquitectura Legal y Tasaciones Hipotecarias" (Fernández Pirla, Santiago, Madrid 1985) expone los componentes del precio de venta del metro cuadrado construido de vivienda en Madrid en 1980 para tres tipos de costes (calidades), y que se recoge en el Cuadro V-I.

Dicho Cuadro expone para cada tipo de construcción, en la columna central el coste en pesetas por cada concepto, en la columna de la izquierda indica cuanto representa cada uno de dichos componentes en relación (base 100) con el coste total de la ejecución material, y en la columna de la derecha indica el porcentaje que representan los costes en relación con el precio de venta al contado (base 100), siendo de destacar en este punto, como se estima que caso de que se venda a la entrega de llaves, el precio de venta aumentará en un 21%, para lo que ha operado bajo el supuesto de que el módulo aumente anualmente el 10%. El presente trabajo hará referencia fundamentalmente a los datos referidos a las V.P.O. -columna tercera-.

La estructura de costes de E. Cachorro (Cachorro, Emilio), se incluye dentro de un trabajo más amplio, en el que dicha estructura es un elemento secundario, ya que la finalidad del trabajo es analizar la promoción de viviendas en Murcia. No obstante, hay que destacar la elevada cualificación como economista y arquitecto técnico, y fundamentalmente su experiencia profesional en la promoción como gerente de URBAMUSA, lo que confiere gran realismo a sus estadísticas, elaboradas basándose en los costes de sus promociones, y por tanto referidos a la realidad de Murcia, en donde predominan las pequeñas promociones de hasta 30 viviendas, siendo escasas las promociones de más de 50 viviendas.

Respecto al escandallo de la Asociación de Promotores-Constructores de Edificios de Barcelona (APCE, 1985, pág. 91), hay que señalar en primer lugar que se refiere al coste y no al precio de venta, por lo que no cuantifica el beneficio, que sería la partida en que en teoría las cooperativas obtienen el ahorro. En este punto quizás sea interesante indicar que en el borrador del "Libro Blanco de la Vivienda Problemas y Soluciones" elaborado por la Asociación Nacional de Promotores, Constructores de Edificios, de Abril de 1989, no se recoja ningún escandallo. No obstante, la Asociación de Promotores de Murcia esta realizando una encuesta para su elaboración, bajo la dirección de su secretario Francisco Moreno.

Los tres escandallos están realizados en momentos en los que estaba vigente el I.T.E., por lo que con la entrada en vigor del I.V.A. en 1986 requerirían ser actualizados. No obstante, al no haberse elaborado ninguno con posterioridad a 1986, se operará con tales escandallos.

A partir del referido Cuadro, se ha realizado la distribución porcentual de costes respecto al precio de venta -recogida en el Cuadro -, suponiendo que el beneficio sea del 15% (próximo al 16,59% de Fernández Pirla), que por otra parte resulta un margen bastante normal, aunque obviamente dependerá de la situación que atraviere el sector (en los dos últimos años la media ha sido muy superior), y a las características especiales de la promoción, así como de la organización empresarial.

Para una mayor claridad en las cifras, tras las columnas correspondientes a los valores dados por los referidos tres escandallos, se ha recogido el valor "máximo", el "mínimo" y la "media aritmética" de cada concepto.

CUADRO V-4
ESTRUCTURA DE COSTES DE LAS V.P.O.

CONCEPTO	A.P.C.E. :	E.CACHORRO :	PIRLA ::	MAXIMO	MINIMO	MEDIA
TERRENO.....	20.61% :	14.70% :	12.43%::	20.61% :	12.43% :	15.91%
URBANIZACION.....	:	5.90% :	::	5.90% :	5.90% :	5.90%
CONSTRUCCION	47.28% :	50.30% :	48.46%::	50.30% :	47.28% :	48.68%
HON. FACULTATIVOS.....	3.37% :	3.70% :	2.98%::	3.70% :	2.98% :	3.35%
PERMISOS DE OBRAS.....	1.24% :	.30% :	::	1.24% :	.30% :	.77%
ESCR.OBRA NUEVA Y DIVISIO	.51% :	:	::	.51% :	.51% :	.51%
ACOMETIDAS GENERALES.....	.89% :	.50% :	::	.89% :	.50% :	.70%
TASAS EXPDTE. VPO.....	.12% :	:	::	.12% :	.12% :	.12%
GESTION.....	:	3.70% :	::	3.70% :	3.70% :	3.70%
SEGUROS, AVALES Y OTROS..	.33% :	:	::	.33% :	.33% :	.33%
GASTOS FISCALES	:	:	.52%::	.52% :	.52% :	.52%
GASTOS COMERCIALIZACION..	2.87% :	:	6.99%::	6.99% :	2.87% :	4.93%

CAP. 5.- EFICIENCIA

Pág. 20.-

CONCEPTO	A.P.C.E. :	E.CACHORRO :	PIRLA ::	MAXIMO	MINIMO	MEDIA
PUBLICIDAD Y SEGUROS.....	:	.40% :	::	.40% :	.40% :	.40%
IMP. ACT.....	:	1.50% :	::	1.50% :	1.50% :	1.50%
GASTOS FINANCIEROS.....	3.28% :	5.60% :	12.03%::	12.03% :	3.28% :	6.97%
IMPUESTO SOCIEDADES.....	4.50% :	3.00% :	::	4.50% :	3.00% :	3.75%
BENEFICIO.....	15.00% :	10.40% :	16.59%::	16.59% :	10.40% :	14.00%
TOTAL.....	100.00% :	100.00% :	100.00%::	100.00% :	100.00% :	100.00%

4.2.3 ANALISIS COMPARADO

Las estructuras de costes presentadas por los tres autores muestran una serie de diferencias, ya que en primer lugar los criterios de clasificación y partidas no son iguales, lo que dificulta la comparación y las posibilidad de elaborar una estructura con base en la media aritmética.

Respecto a las diferencias, destaca en primer lugar el poco peso relativo que concede la estructura de Pirla a los terrenos urbanizados respecto a las otras dos clasificaciones. Puesto que sí en el escandallo de Cachorro se incluyen los gastos de urbanización, al no diferenciarlo los otros dos autores- la diferencia de la distribución de Pirla con las otras sería de 7,5 puntos porcentuales. La causa puede estar en que Pirla ha realizado la valoración de tal partida de acuerdo con el Art. 82 de la Ley del Suelo, que limita el coste a dicho 7'5%, mientras que los otros dos autores lo han hecho tomando una referencia más directa del mercado, que no obstante dada la evolución de los últimos años con

fuertes subidas de los solares, que han hecho que estos lleguen a representar hasta el 30% del precio de la vivienda.

Destaca la gran homogeneidad que hay en las tres estructuras en cuanto al peso de los costes de la construcción y los honorarios facultativos (esto último es lógico al estar regulado en función del coste de la construcción por los Colegios Profesionales).

En los gastos financieros se observa una gran diferencia entre los porcentajes de las dos primeras estructuras con la de Pirla. En el resto de los componentes existe una gran heterogeneidad entre las partidas.

Para una mayor operatividad y homogeneidad se va a proceder a agrupar algunas de dichas partidas. Así, dado que la segregación de la urbanización del coste del terreno sólo aparece en una de las clasificaciones, y que es más homogénea la comparación del coste del suelo urbanizado, se va a proceder a agrupar dichas partidas, agregando los gastos de acometidas generales.

Los permisos de obras, escrituras de obra nueva y división horizontal, tasas del expediente V.P.D., gastos fiscales (de Pirla y seguros y avales -dada la heterogeneidad que las diversas clasificaciones hacen de estos gastos,

y su reducido peso porcentual- se van a agrupar en una única partida que se denominará, en una concepción amplia, gastos jurídicos y tributarios.

El beneficio se considera antes de impuestos, y por tanto se incluye en el impuesto de sociedades.

Los gastos de "publicidad y seguros" de la clasificación de Cachorro se incluyen en los gastos de comercialización, ya que pese a tener una composición heterogénea, en la que los seguros podrían considerarse como otros gastos, a excepción de los seguros de entregas a cuenta. En cualquier caso el porcentaje de los gastos de comercialización resultan reducidos en dicha estructura.

Llama la atención que únicamente se recojan gastos de gestión en la clasificación de E. Cachorro, quien por otra parte les asigna una participación relativamente elevada (3.70%).

CUADRO V-5

ESTRUCTURA MEDIA DE COSTES V.P.O.

CONCEPTO	A.P.C.E. :	E.CACHORRO :	PIRLA ::	MAXIMO :	MINIMO :	MEDIA
TERRENO URBANIZADO.....	21.50% :	21.10% :	12.43%::	21.50% :	12.43% :	18.34%
CONSTRUCCION	47.28% :	50.30% :	48.46%::	50.30% :	47.28% :	48.68%
HON. FACULTATIVOS.....	3.37% :	3.70% :	2.98%::	3.70% :	2.98% :	3.35%
JURIDICOS Y PARAFISCALES	2.20% :	1.80% :	.52%::	2.20% :	.52% :	1.51%
GESTION.....	.00% :	3.70% :	.00%::	3.70% :	.00% :	1.23%
GASTOS COMERCIALIZACION..	2.87% :	.40% :	6.99%::	6.99% :	.40% :	3.42%
GASTOS FINANCIEROS.....	3.28% :	5.60% :	12.03%::	12.03% :	3.28% :	6.97%
BENEFICIO.....	19.50% :	13.40% :	16.59%::	19.50% :	13.40% :	16.50%
TOTAL.....	100.00% :	100.00% :	100.00%::	100.00% :	100.00% :	100.00%

5 CAPACIDAD DE CONTRATACION DE LAS COOPERATIVAS

Antes de entrar a analizar el ahorro potencial de las cooperativas de vivienda, conviene analizar que elementos pueden influir en su posible ventaja/desventaja.

En una promoción inmobiliaria la capacidad de contratar en buenas condiciones es fundamental para conseguir una adecuada relación calidad/precio en el producto final. Por tanto, a la hora de estudiar las ventajas económicas potenciales que se pueden obtener en una cooperativa de viviendas, es conveniente analizar en que medida las cooperativas pueden conseguir mejores/peores contratos que una promotora con ánimo de lucro.

Los elementos que se consideran fundamentales en la capacidad de contratación de las promociones inmobiliarias son:

a) Los conocimientos, acceso a la información y experiencia en operaciones semejantes, que permitan una toma de decisiones racional.

b) La capacidad para tomar decisiones con agilidad, ya que un proceso de reflexión demasiado largo puede hacer que el oferente se replantee la oferta, o incluso que cierre la operación con un tercero antes de que se haya tomado la decisión .

c) La necesidad de justificar las acciones, ya que en algunos casos puede ser (desafortunadamente) conveniente para la promoción tener que realizar pagos con el denominado "dinero negro" (compra del solar), e incluso imposible de justificar formalmente, como son los "pagos" para agilizar el trámite en algún organismo, lo cual, si éticamente no es defendible, en cambio si que puede afectar sensiblemente a los resultados económicos de la promoción.

Por tanto, la capacidad de contratación de las distintos tipos de cooperativas deben de ser analizados considerando estos elementos.

6 ANALISIS POR CAPITULOS

6.1 SOLAR

6.1.1 CONSIDERACIONES GENERALES

El solar quizás sea el elemento más decisivo en una promoción inmobiliaria, ya que teniendo en cuenta sus características y emplazamiento se decidirá el tipo de promoción y tipología de los potenciales adquirentes.

El terreno (especialmente sus características legales) es determinante del tiempo mínimo preciso para iniciar la construcción, y por tanto entregar las llaves de las viviendas, ya que de él dependerá el tiempo mínimo preciso para obtener la licencia dependiendo de la calificación urbanística del suelo -urbano, urbanizable programado, urbanizable no programado y no urbanizable-, de que existan dificultades de tipo urbanística, e incluso de que existan construcciones sobre él, que requieran negociaciones y tiempo para poder ser derribadas, bien por razones legales o por oposición de sus propietarios a moradores a entregar sus viviendas.

Del terreno dependerán también las necesidades de infraestructura urbanística y cimentación de las viviendas.

6.1.2 ADQUISICION EN EL MERCADO

En la compra del solar urbano, endémicamente escaso en España y cotizado por los promotores, influyen como factores fundamentalmente: conocimientos técnicos, información sobre el mercado, liquidez y capacidad de negociación. A ellos habría que añadir, especialmente en el período 1986-89 (aunque con tendencia decreciente), la posibilidad de pagar mediante "dinero negro", y la información disponible sobre el mercado.

El primer requisito , indispensable para realizar una compra acertada, es el tener unos conocimientos e incluso intuición que permitan valorar adecuadamente el bien objeto de la posible transacción. En el caso de los terrenos la valoración no es fácil, ya que habrá que tener en consideración en que medida cumple la amplia y compleja normativa legal sobre edificación, al mismo tiempo que acertar en el tipo de diseño adecuado para ese terreno, y valorar acertadamente las cantidades que estarán dispuestos a pagar los destinatarios de tal diseño (tanto por las viviendas como por los locales comerciales).

El conocimiento del mercado, y en concreto de la oferta para el objeto que nos interesa, tampoco resulta sencillo, puesto que aunque resulta fácil conocer en que terrenos se puede construir, ya resulta más complejo el saber cuales de ellos están en venta, y lo que a veces es más difícil, ser capaces de realizar una oferta que atienda a los deseos de los distintos propietarios (ya que es frecuente que sean propiedad de varias personas como consecuencia de una herencia, o por que la promoción requiere la compra de varias parcelas) del terreno.

La liquidez suele ser un elemento fundamental a la hora de fijar las condiciones de la compra-venta del solar, de modo que el disponer de dinero al contado facilita el obtener buenos solares, y generalmente por menor precio (en el peor de los casos se ahorrarían los gastos financieros,

aunque normalmente en este tipo de operaciones, el poder disponer del dinero suele suponer ventajas muy superiores al mero ahorro de intereses). Adicionalmente, la disponibilidad de dinero suele ser la condición indispensable para poder beneficiarse cuando existe de un buen precio (oportunidad) en la compra de terrenos.

Dado que en las cooperativas los socios generalmente no desembolsan cantidades significativas hasta que se compra el solar, éstas suelen tener una liquidez y capacidad de crédito muy reducidas, por lo que sus posibilidades de pago al contado suelen ser muy escasas, lo que supone una desventaja importante para la adquisición del terreno en relación con otros sistemas de promoción.

El que el negociador-comprador disponga de autonomía y capacidad de decisión en la compra del solar, le concede una significativa ventaja comparativa, que le permite evitar que se escape una operación cuando ésta resulte interesante. Pues bien, si los representantes de la cooperativa, para esta decisión, fundamental para la promoción, precisa consultar a los órganos de decisión (Asamblea General y Consejo Rector), ello puede originar una cierta lentitud en su posición negociadora, lo que conlleva una considerable desventaja para la compra del solar, ya que las negociaciones por falta de decisiones rápidas en la cooperativa pueden alargarse en exceso. La parte vendedora sentirá que sus interlocutores no tienen capacidad de

decisión, lo que puede originar un desinterés inicial hacia este tipo de comprador (cooperativa), que puede estar agravado por la mala imagen que en algunas áreas geográficas o momentos las cooperativas, y especialmente las de vivienda, puedan tener, tal como ha sucedido a finales de 1986 y principios de 1987 por los noticias en radio y televisión sobre los posibles fraudes en cooperativas de viviendas.

Incluso si el propietario del solar no tiene inconvenientes en negociar con cooperativas, en el caso de que se alargue mucho el proceso de decisión de la cooperativa, es posible que durante ese intervalo aparezca otro comprador con el que llegue a cerrar la operación.

Otro factor decisivo durante los últimos años en la compra-venta de solares en España, es el que una parte significativa del precio se pague mediante "dinero negro". Las causas son múltiples, ya que ello permite a la parte vendedora evadir en parte el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el de Plusvalía (aunque las V.P.O. están exentas en el 90%), y además le evita tener que declarar en el futuro ese mayor importe en el Impuesto de Patrimonio, así como los subsiguientes rendimientos por él generados en el I.R.P.F..

Las cooperativas de viviendas tienen muy difícil este punto, ya que aparte de los posibles problemas de moralidad cívica, dada la transparencia y honestidad con que se debe gestionar la cooperativa, es preciso reflejar contablemente estos pagos, así como la correspondiente contrapartida de desembolso de los socios, los cuales, en muchos casos, lo único que entienden bien de tales cuentas son las cantidades desembolsadas por el propio titular, por lo que tendrán gran desconfianza a realizar desembolsos sin el correspondiente recibo, y sin que posteriormente se refleje en las cuentas de sus aportaciones a la cooperativa.

Además, la cuestión es más difícil si se tiene en cuenta que para poder hacer el pago en "dinero negro", es preciso que todos y cada uno de los socios estén en conocimiento y de acuerdo en la operación, al mismo tiempo que en guardar el secreto ante Hacienda, lo cual no siempre se cumple, ya que en el caso de que se produzcan situaciones de conflicto (Incluso en el futuro), la oposición puede amenazar con denunciar tal fraude fiscal a Hacienda.

Tanto la parte vendedora como los representantes que firmen la escritura de compra-venta en nombre de la cooperativa pueden temer que en el momento en que haya algún socio enfadado o disidente, es posible que amenace con denunciar la evasión ante Hacienda, por lo que asumen un riesgo indefinido aunque un probable, no interesante para el vendedor que caso de que el comprador sea un promotor de

otro tipo, únicamente estarán informadas de los términos reales de la operación una o pocas personas, tan implicadas como él y con menos pruebas fehacientes.

También supondrá un riesgo para los que firmen la escritura de compra-venta del solar en representación de la cooperativa, que sin obtener ningún beneficio personal adicional al del resto de los socios, si que asumen una posible responsabilidad jurídica personal, incluso penal, por falsificación de documento público, al firmar ante notario unas condiciones que no se corresponden con las reales.

Las dificultades de las cooperativas de viviendas se agudizarán en la medida en que éstas sean auditas.

Otro elemento fundamental para la adquisición del terreno es la información. Así, el mercado de terrenos no suele ser muy transparente, de modo que es frecuente que para operar en él sea precisa la intervención de intermediarios (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria). Al ser la cooperativa un comprador esporádico, que a no ser que opere en fases, va a realizar una única compra, difícilmente se dirigirán a él directamente los oferentes de terreno, por lo que la cooperativa tendrá que buscar, e incluso los intermediarios preferirán informar de las ofertas "interesantes" a las promotoras que vayan a realizar compras posteriormente.

Estas limitaciones de las cooperativas de viviendas para adquirir solares en el mercado, podría explicar por qué muchas cooperativas adquieren el terreno -total o parcialmente- a cambio de obra. Este sistema tiene la ventaja de que no requiere liquidez previa para realizar la adquisición, pero en cambio tiene el inconveniente de que el vendedor tratará de conseguir un mayor precio a cambio de diferir los ingresos y asumir el riesgo de la terminación de la promoción en los plazos previstos y la posterior venta de los locales.

Hay promotores que adquieren terreno a bajo precio, con el objeto de convertirlo en solar edificable, a través de largas negociaciones con propietarios de algunas de las parcelas colindantes, superar las limitaciones legales para la edificabilidad, etc.. Este proceso de creación del solar, a veces tratan de realizarlo las cooperativas, comprando terrenos baratos con la esperanza de obtener rápidamente la licencia municipal y todos los condicionantes para poder construir. Dado que ese proceso requiere amplios conocimientos legales y urbanísticos, especial capacidad de negociación, y generalmente mucho tiempo, y por tanto tener recursos inmovilizados en el terreno y pocas prisas para disfrutar de la vivienda. Por ello este tipo de operaciones no es el adecuado para las cooperativas de viviendas, no obstante algunas, y especialmente las voluntaristas han tratado de adquirir el terreno a precios especialmente

bajos, siendo estas las que mayores dificultades han tenido en cuanto a retraso en la entrega de llaves, con el consiguiente encarecimiento de la vivienda vía inflación y costes financieros.

Por todo lo anteriormente expuesto, se considera que las cooperativas de viviendas están en una clara desventaja a la hora de adquirir el terreno en el mercado, que obviamente variará dependiendo del tipo de cooperativa, y de las circunstancias específicas de cada operación.

6.1.3 ADQUISICION A ENTES PUBLICOS

Los entes públicos han ofertado frecuentemente a las cooperativas de viviendas terrenos en condiciones especiales. Las razones son claras, dado que los fundamentos de las cooperativa es la promoción de viviendas sin ánimo de lucro, por lo que si los entes públicos pretenden hacer una política de suelo que abarate la vivienda, resulta lógico que este terreno se ofrezca preferentemente a entidades sin ánimo de lucro.

En España existe una amplia experiencia en este aspecto, ya que "aprovechando la existencia de Polígonos del Instituto Nacional de la Vivienda y del Instituto Nacional

de Urbanización, las cooperativas de viviendas actuaron en 204 emplazamientos durante los últimos quince años" (Vázquez Fraile, Alfonso, 1986, pág. 4).

En la actualidad Ayuntamientos como el de Madrid (Plan 18.000) están ofertando el terreno en especiales condiciones, como es la entrega del usufructo del terreno a cambio de que la vivienda sea propiedad del Ayuntamiento transcurridos 75 años, o la venta a precio tasado, condicionado a que el precio de las viviendas no supere ciertos límites.

6.2 PROYECTO Y DIRECCION FACULTATIVA

Este capítulo se descompone en diversos componentes, que representaría el 4,19% de los costes para el A.C.P.E. (libro Blanco de la Promoción-Construcción, 1985, pág. 88), y cuya distribución sería la siguiente:

<i>"Honorarios Arquitecto, Proyecto y Dirección</i>	
<i>de Obra.....</i>	<i>2,73%</i>
<i>Honorarios Aparejador, Dirección de Obra.....</i>	<i>0,91%</i>
<i>Honorarios Aparejador, estancia en obra para</i>	
<i>excavación de tierras.....</i>	<i>0,05%</i>
<i>Estudio subsuelo.....</i>	<i>0,02%</i>
<i>Cálculo Estructura.....</i>	<i>0,17%</i>

<i>Informe Cimentación.....</i>	<i>0,02%</i>
<i>Control estructura y pruebas resistencia Hormigón,</i>	<i>08%</i>
<i>Proyecto Instalaciones Eléctricas.....</i>	<i>0,05%</i>
<i>Proyecto Instalaciones Parking.....</i>	<i>0,04%</i>
<i>Derechos Visado Col. Aparejadores.....</i>	<i>0,06%</i>
<i>Derechos Visado Col. Arquitectos.....</i>	<i>0,06%"</i>

Por tanto, siguiendo la referida fuente, existe un amplio número de componentes de este capítulo. No obstante, conviene señalar que alguno de ellos (estudio del subsuelo, proyecto de parking, ...) puede no ser preciso, dependiendo de las características de la promoción. A ellos hay que añadir honorarios del recientemente incluido Proyecto de Seguridad.

Además hay partidas cuya inclusión es dudosa, como es el caso del cálculo de estructura, así como del proyecto de instalaciones eléctricas, los cuales tiene que realizarlos el arquitecto, por lo que si bien se puede pactar que los pague adicionalmente el promotor, generalmente suelen ir incluidos en los honorarios del arquitecto, excepto si Industria o los Ayuntamientos exigen los proyectos de instalaciones eléctricas y de gas. Por otra parte, el arquitecto puede pedir otros controles de calidad, tales como de azulejos o pavimentos, que supondrían un coste adicional para la promoción, aunque generalmente los suele pagar la empresa constructora.

Estos honorarios están regulados por los Colegios de Arquitectos, cobrándose los honorarios a través de ellos, con independencia de la entidad contratante, por lo que en términos cuantitativos, teóricamente, no existirá diferencia significativa de las cooperativas con otros tipos de promociones.

No obstante, aunque la tarifa sea homogénea y regulada en función de un porcentaje del presupuesto oficial, en la práctica los servicios de los arquitectos no son homogéneos, ya que los hay que diseñan un proyecto más adecuado a las necesidades de los socios, adicionalmente, en opinión de algunos promotores, un diseño adecuado puede suponer hasta un 20% de ahorro en los costes de construcción .

Además hay arquitectos que cobrando la tarifa oficial ofrecen dentro de dicho precio servicios adicionales, tales como maquetas del futuro edificio y urbanización, asesoramiento y apoyo en la tramitación de la documentación ante los organismos oficiales, etc..

Respecto a la calidad del trabajo del arquitecto, hay que destacar que constituye un elemento clave en la promoción, tanto por que su diseño va a definir la calidad de la vivienda, como porque la viabilidad del presupuesto va a depender substancialmente de que el proyecto inicial no requiera reformas ni adicionales, que supongan aumentos en el coste de ejecución no previsibles, y que suelen servir de

disculpa para que la constructora aproveche tales modificaciones no recogidas en el contrato de edificación inicial, para subir substancialmente su facturación, obteniendo en tales apartados su beneficio, y siendo imposible de impedir tales modificaciones en el precio a través de contratos de construcción con precio cerrado, cuando el proyecto es inadecuado.

Un paso importante para evitar las reformas y adicionales es que el arquitecto que realiza el proyecto sea el responsable de la dirección facultativa, ya que estará más identificado con el proyecto inicial, al mismo tiempo que al ser él su autor, tendrá un mayor grado de responsabilidad moral sobre la viabilidad del ^y diseño inicial, y quizás con ello se eviten, o al menos se reduzcan, las presupuestariamente desequilibradoras reformas y adicionales.

Los perjuicios financieros de tales reformas y adicionales pueden ser tan significativos, que hay promotores partidarios de exigir responsabilidades al arquitecto, en el caso de que tengan su origen en errores del proyecto inicial. En concreto la S.G.V. no paga el proyecto en muchos casos hasta que este no haya sido visado por el Colegio de Arquitectos, e incluso previamente a su remisión al Colegio proceden a un chequeo interno por los técnicos de la S.G.V., al mismo tiempo que se lo remiten en

concurso a empresas constructoras, para que estas presenten previamente al visado por el Colegio sus presupuestos, con las sugerencias sobre reformas y adicionales.

En este punto, conviene tener en cuenta que una promoción cooperativa precisa un tipo de arquitecto especialmente apto (en el sentido de actitud), con capacidad para recoger en la Asamblea General y en la Junta Rectora las sugerencias que maticen el programa de necesidades de la vivienda presentadas por los socios, para que así las soluciones técnicas por el propuestas sean las que mejor responden a los deseos y necesidades del colectivo, y que este así lo considere.

Los componentes del Consejo Rector de la cooperativa, y más aún los socios en las Asambleas Generales, necesitarán un tipo de explicación de los problemas técnicos por la dirección facultativa más detallada que los promotores con experiencia, ya que estos últimos están acostumbrados, cuando no habituados, al lenguaje de los planos, de las limitaciones legales y a los presupuestos. Adicionalmente la promoción solo les representa una operación económica, mientras que para el socio cooperativista el diseño y marcha de la promoción afecta a su casa, que además es en muchos casos la gran inversión de su vida. A ello hay que añadir que a veces el socio cooperativista desconfía de la organización (órganos directivos y gerencia) de la que puede

considerar parte al arquitecto, cuando el empresario ha elegido al arquitecto, lo que supone que algo de confianza tiene depositada en él.

Por tanto, las cooperativas precisan de arquitectos especialmente dialogantes, que deberán de dedicar más tiempo a este tipo de proyectos que a los de las promociones con ánimo de lucro.

Por otra parte, las cooperativas pueden ser especialmente atractivas para aquellos arquitectos que les gusta trabajar en su profesión, siguiendo muy de cerca las necesidades de los futuros usuarios de sus proyectos, aún a sabiendas de que estas promociones económicamente les sean menos rentables, dado el mayor esfuerzo de tiempo que requieren. Adicionalmente, en las cooperativas de viviendas es frecuente que se tenga más en cuenta la opinión del arquitecto, al ser la preocupación fundamental el edificar la vivienda "ideal", dejando en muchos casos como secundario el planteamiento económico, generalmente presente con más fuerza en otros tipos de promociones.

6.3 CONSTRUCCION

La construcción es el componente de mayor peso dentro del coste de la vivienda, por lo que merece un detenido estudio.

El coste final de la construcción depende de múltiples factores, que Anibal Torregrosa clasifica en :

- "- Factor de ubicación del edificio.
- Factor de calidad.
- Factor de forma del edificio.
- Factor de técnica constructiva." (Torregrosa Chorro, Anibal y otros, 1982, pág. 77).

A ellos habría que añadir la capacidad de organización del proceso productivo, -que en alguna medida puede considerarse incluido dentro del factor técnica constructiva-, y el factor financiero.

En cualquier promoción de viviendas se plantea la alternativa de si se debe de construir directamente, a través de administración, o bien contratar con una constructora, que a su vez suele subcontratar una parte significativa de la obra, por lo que en opinión de algunos y siguiendo el espíritu básico -de ahorro del beneficio del empresario- que anima a crear y asociarse en cooperativas, la subcontratación se puede hacer directamente, y así ahorrar el beneficio del contratista (constructora), estimados entre el 7,5% y el 15% (Torregrosa Chorro, Anibal, 1982, pág. 69), aunque la tasa de beneficio variará con la coyuntura del sector, con las características de la operación y de la empresa constructora y con la operación en concreto.

En el caso de las promotoras con ánimo de lucro es frecuente que contraten con una constructora, y a lo más que creen una constructora dentro del grupo. La razón parece ser clara, la construcción requiere unos conocimientos específicos -de coordinar trabajadores, subcontratas y suministros, comprando en buenas condiciones-, distintos al de la promoción, por lo que pretender juntar las dos actividades en un mismo equipo gerencial no siempre funciona bien, y además, cuando el equipo dispone de especiales habilidades para una de las actividades, puede ser poco rentable económicamente tener que dedicar una parte importante del tiempo y energía a otras actividades.

Pues bien, en las cooperativas de viviendas donde la Junta Rectora, en general, no dispone ni de tiempo ni conocimientos para realizar el complejo proceso de la promoción, resulta evidente que es poco conveniente que se embarque en la compleja tarea de la construcción, al objeto de ahorrar entre un 3.25 y un 7,5% del coste de la vivienda (dado que la construcción representa en torno al 50% del coste final, y el beneficio de la constructora según se ha expuesto antes es del 7'5%-15%).

Si adicionalmente se tiene que contratar a un gestor que administre la obra, los honorarios de este pueden ser superiores al ahorro potencial (ya que la falta de experiencia en la construcción puede generar incrementos

de costes superiores al ahorro potencial), excepto en situaciones especializamos en que se disponga de garantías de su profesionalidad y honestidad.

Por tanto resulta conveniente -salvo en circunstancias especiales que se encargue tal gestión a una empresa constructora con experiencia y solvencia, que aportará además de sus conocimientos, la supuesta seguridad que confiere un contrato con precio cerrado dentro de un plazo, y que adicionalmente puede aportar la liquidez propia, y la derivada de poder descontar el papel comercial aceptado por la cooperativa con motivo de las certificaciones.

Se considera que las desviaciones en cuanto al precio final de la vivienda y plazo de terminación de las obras serán menores. Además, la cooperativa y especialmente la antigua Comisión de Construcción tiene las manos más libres para exigir un estricto cumplimiento de las calidades pactadas de construcción, por lo que incluso puede ser mejor la terminación de las obras, aunque generalmente, cuando las cooperativas construyen directamente, suelen incorporar materiales de elevada calidad.

Centrando pues el tema de la construcción en la opción de contratar con constructora, procede analizar que componentes influyen a la hora de conseguir un buen contrato.

Las ofertas de las constructoras se hacen en función de múltiples factores, algunos ajenos a las características de la parte demandante, como puede ser la situación de la cartera de pedidos, y el grado de ocupación de la capacidad productiva, que obviamente no dependerán de que la promotora sea o no cooperativa. Además, la constructora a la hora de realizar la oferta estará interesada en ganar un cliente no solo para esa obra, sino para el futuro, por lo que por esta razón la cooperativa unifásica, en principio, no recibirá ofertas especialmente atractivas, aunque evidentemente la buena negociación del Consejo Rector puede paliar esta limitación.

Otro factor que influye en las ofertas de las constructoras es la liquidez y solvencia de la parte contratante, en este punto hay que decir que si bien las cooperativas han dado problemas en el pago a las constructoras, es posible diseñar fórmulas financieras que hagan estos contratos interesantes -tal como sucedió con el Plan Cuatrienal 1984-87, en que el préstamo es suficiente, y a veces mayor (dependiendo de las características de la promoción) que el importe del contrato de la construcción, siendo el calendario de pagos de las cooperativas -utilizando como referencia el del B.H.E.- bastante atractivo, y desde luego con mayor liquidez y seguridad que el de las promociones con ánimo de lucro- cuyas disposiciones dependen en parte de la evolución de las ventas-.

Un elemento que suele afectar sensiblemente el coste final de la construcción, tanto en obras civiles (capítulo en el que muchas constructoras ponen sus esperanzas de beneficios, por lo que ofertan en las subastas precios muy bajos, prácticamente a coste) como en las públicas, son las modificaciones en los presupuestos. Las constructoras con experiencia en cooperativas saben que es muy fácil convencer a la Junta Rectora, e incluso a la Asamblea, de que introduzcan modificaciones de mejora una vez aprobado el presupuesto e iniciadas las obras. Adicionalmente, los socios, y más los que participan activamente en la gestión de la cooperativa, al estar generalmente muy interesados y motivados por la calidad de su vivienda, no cesaran de tratar de mejorar el proyecto, introduciendo mejoras individuales que encarecerán adicional y sensiblemente el precio final. Pues bien, es en los reformados y mejoras, generalmente mucho más numerosas que cuando se compra la vivienda a una promotora, donde se producen sensibles desviaciones presupuestarias, con fuertes incrementos de costes, siendo además causa de retraso en la terminación de las obras, lo que subsecuentemente genera incremento de los costes por la inflación y los gastos financieros adicionales a los perjuicios que suele producir el retraso en la entrega de llaves.

Es conveniente que los socios puedan pactar individualmente con la constructora los reformados, al objeto de evitar que presionen en las Asambleas Generales y sobre la Junta Rectora para que los reformados se realicen de forma global para todas las viviendas. No obstante se deberá de establecer limitaciones de dichos acuerdos individuales de los socios con la constructora, en cuanto a evitar que adquieran compromisos de pago que les dificulten el cumplimiento de sus obligaciones con la cooperativa, ello se puede conseguir parcialmente si se exige que los pagos adicionales sean con dinero ya ahorrado, evitando así el endeudamiento adicional futuro al de la cooperativa. Otro aspecto que habrá que dejar muy claro es que dichos contratos de los socios con la constructora, no eximen a esta de su compromiso de entrega dentro del plazo pactado.

La negociación individual con la constructora puede tener el inconveniente de conseguir precios peores que si la cooperativa negocia con la constructora, de forma global, no obstante ello evita que la subida de precio se produzca para todos, incluso para aquellos que ya tiene dificultades para pagar el coste de la vivienda en las condiciones iniciales y que por tanto no introducen mejoras, adicionalmente puede permitir que la vivienda se adecue más a las necesidades individuales de cada socio.

Se considera de interés cuando se analizan las relaciones de las cooperativas de viviendas con las constructoras la opinión según la cual "el sector de la construcción es excesivamente complejo, y los cooperativistas se ven envueltos en un mundo que no dominan y en donde llevan todas las de perder. Generalmente la ejecución de las obras se sacan a concurso, concediéndose ésta no siempre a la empresa más adecuada, fiándose de los bajos presupuestos, lo que luego repercute en calidades o en subidas de los precios, no esperados. En todo caso siempre se depende de empresas ajenas, que fácilmente pueden chantajear a la cooperativa con la no finalización de las obras" (C.E.M.I.C., Cáp. Categorización pág. 13, 1989).

Para limitar estas actuaciones incorrectas de las constructoras, y poder tomar decisiones con un conocimiento histórico de la voluntad de cumplir los presupuestos por parte de las constructoras, sería conveniente que se crease una especie de Central de Datos de proveedores de cooperativas, el cual facilitaría datos históricos sobre en que medida se han producido desviaciones respecto a los presupuestos por las constructoras, tanto en pesetas como en tiempos.

Este base de datos también sería conveniente crearla para las gestoras de cooperativas, así como para los arquitectos que elaboren el proyecto y aquellos responsables de la dirección facultativa. Con ello se establecería un

interés por parte de todos los agentes intervinientes en la presupuestación de la promoción, para cumplir los objetivos planteados inicialmente, ya que sino en el futuro la credibilidad de sus proyectos será limitada ante los datos objetivos de la referida Central.

Dicha Central sería también útil para un mejor cumplimiento de los proyectos de obra civil de la Administración Pública, por lo que se podría crear una base de datos coordinada con la de las cooperativas, ya que se considera que el tratamiento que dan dichos agentes a unas y otra, tienen notas comunes.

6.4 GESTION

Los gastos de administración en principio serán semejantes, puesto que la administración de la promoción requiere fundamentalmente las mismas gestiones, siendo las diferencias bastante pequeñas en cuanto a las gestiones propias de la promoción. Las posibles diferencias serían los costes derivados de la mayor información que sobre la marcha de la promoción hay que facilitar a los socios, en relación con la que se facilita a los adquirentes de promotoras con ánimo de lucro.

Si se encarga la gestión a terceros (empresa, equipo de profesionales, etc.) los contratos suelen establecer la remuneración como unos porcentajes, que van desde el 3% hasta el 15%, del coste total de la promoción. Este sistema de contratos, en función del coste final de la promoción, e incluso por mensualidades fijas (independientemente de la marcha de la promoción), como se realiza en otros contratos, parece no tener una excesiva racionalidad económica, ya que la gestora, en cuanto peor sea la del desarrollo de la promoción (en alguna medida debido a tal gestión), mayor coste de la vivienda o mayor tardanza en la entrega de llaves, más honorarios cobrará. Por tanto, sería conveniente que los contratos con las gestoras se hicieran a precio cerrado, e incluso que se estableciesen penalizaciones caso de que se encarecieses el coste total de la vivienda respecto al presupuestado, o se aplazará la entrega de las llaves.

Adicionalmente sería conveniente que una parte significativa de los honorarios se cobrase con la liquidación de la cooperativa (o fase), tras la entrega de las llaves y la firma de la escritura de cesión, siendo el último pago de la liquidación de la promoción para la gestora. Así el equipo gestor estaría motivado en una correcta y oportuna liquidación de la cooperativa, mientras que según algunos contratos actuales, antes de iniciarse las obras la gerencia ya ha cobrado la parte principal, por

lo que hasta puede serla interesante el que se rescinda el contrato de gestión (con ello su rentabilidad por hora trabajada sería mayor).

6.5 FINANCIACION

Los costes de financiación, entendiendo como tales los intereses que se pagan con cargo a la promoción, pueden ser mayores para una cooperativa, en la medida en que el promotor aporte un capital inicial, que generalmente cubre el coste del solar, cuando no algo más. Adicionalmente, dado que las cooperativas suelen emplear un periodo más largo en realizar la promoción, lógicamente los intereses serán mayores. Este apartado se analizará más detenidamente en el Capítulo de Financiación, en el que se realizan diversos estudios de sensibilidad, por todo ello inicialmente no se operará con este apartado.

6.6 PUBLICIDAD Y SEGUROS

El coste de los seguros de construcción, mantenimiento e incendios tienen generalmente diferencias relativamente no significativas para cualquier tipo de promoción. Quizás merecería una mención especial los seguros de entregas a cuenta que aunque según ley deberían de ofrecerlo las cooperativas a sus socios, en la práctica generalmente no lo

realizan. La cuantía de este seguro es muy reducida, y tal como se indica en el capítulo de Defensa de los Consumidores, es recomendable en interés de los socios, aunque tal como se analizará en el capítulo de Financiación, puede mermar en algún grado la viabilidad financiera de la promoción.

Respecto a la publicidad, en principio, una cooperativa nacida de abajo a arriba, no precisa realizar ningún tipo de publicidad para captar socios. No obstante, en la práctica, es frecuente que las cooperativas precisen realizar gastos en publicidad para cubrir al 100% la capacidad constructiva del solar y, en algunos casos, pueden hasta necesitar un mayor esfuerzo publicitario para captar socios que otros tipos de promociones, por lo que este capítulo variará ampliamente dependiendo del origen de la cooperativa.

6.7 IMPREVISTOS

Este capítulo obviamente es difícil de cuantificar, y dependerá de múltiples factores, en principio, por definición, no previsibles.

No obstante, evidentemente, muchos de tales conceptos aparecen por falta de conocimientos, por lo que las cooperativas pueden tener un distinto porcentaje de estos gastos en función de la experiencia y profesionalidad de sus gestores y Consejo Rector.

En cuanto a los gastos imprevistos, habría que diferenciar aquellos que aunque se hubiesen previsto, el coste final hubiese sido el mismo, de aquellos que se originan por una mala gestión. En relación a los primeros, dado que no suponen un incremento de costes, sus posibles efectos negativos serán los derivados de posibles desequilibrios de tesorería, y los inconvenientes derivados de tener que exigir cuotas adicionales a las acordadas inicialmente por los socios. Respecto a los segundos, originados por falta de una buena planificación y gestión, sus efectos negativos son de todo tipo.

Evidentemente, en las previsiones económicas se deberá de dotar un porcentaje a esta partida, cuya cuantía dependerá de la experiencia de los gestores y de lo definida y avanzada que esté la promoción.

6.8 CONCLUSIONES

6.8.1 SOLAR

Las cooperativas de viviendas tienen especiales dificultades para adquirir el solar en el mercado por limitaciones en:

- liquidez
- agilidad de negociación
- disponibilidad de "dinero negro"
- falta de capital y tiempo para comprar un terreno a bajo precio para convertirlo en solar urbano.

Si los poderes públicos desean el desarrollo de la promoción cooperativa de viviendas, es preciso que las faciliten terreno en condiciones adecuadas, que no necesariamente tiene que ser a menor precio que el de mercado.

6.8.2 PROYECTO Y DIRECCION FACULTATIVA

Las cooperativas de viviendas necesitan de un tipo de arquitectos especialmente dialogantes.

Es conveniente que el proyecto y la dirección facultativa se elaboren por el mismo arquitecto, para evitar que en la ejecución se realicen múltiples reformados y

6.8.4 GESTION

Se considera preciso que la gestión de la cooperativa la realicen profesionales con conocimientos y experiencia.

La remuneración, en contra de las prácticas actuales de establecerse como un porcentaje fijo respecto a la coste de la promoción, o por mensualidades, se establezca como una cantidad determinada, proveyéndose incentivos-caso de que se abaraten los costes o se reduzca el plazo de entrega de llaves- y penalizaciones en caso contrario.

6.8.5 FINANCIACION

Los gastos financieros de las cooperativas suelen ser mayores debido a que:

- precisan mayor financiación ajena.
- son más dependientes de la financiación a corto.
- su periodo de maduración es mayor.
- sus posibilidades de ofrecer compensaciones son menores.

6.8.6 PUBLICIDAD Y SEGUROS

Los gastos de publicidad serán prácticamente nulos, excepto en las cooperativas marrones.

Los seguros costarán prácticamente igual que en los otros tipos de promociones.

6.8.7 IMPREVISTOS

Generalmente las cooperativas de viviendas no incluyen en sus cálculos esta partida, cuando es habitual que se produzcan en cualquier tipo de previsión.

Sería conveniente que se establezca un porcentaje mínimo de imprevistos, cuya cuantía deberá de establecerse en función de lo avanzado de la promoción y la experiencia de los gestores, y que en las cooperativas debería de ser superior a en la promoción privada por dicha razón, y por la posibilidad de que la Asamblea tome decisiones que incrementen los costes.

7 ANALISIS DE LA POSIBLE MEJORA EN LA RELACION CALIDAD/PRECIO

7.1 METODOLOGIA

Evidentemente, hubiera sido deseable que para poder valorar cuantitativamente el ahorro potencial de los distintos tipos de cooperativas se hubiesen hecho una toma de datos con muestras significativas para cada tipo. Así se planteó inicialmente, redactándose un cuestionario.

No obstante, cuando se realizó el pretest del cuestionario a varias cooperativas dispuestas a colaborar con la presente tesis, y con una organización administrativo-contable superior a la normal, se observó la seria dificultad en cumplimentar el cuestionario debido a la escasa organización administrativa falta de homogeneidad en las partidas contables, junto al posible exceso del cuestionario en demandar información cuantitativa. Ello, añadido a la desalentadora y entonces reciente experiencia de María Jesús Vara de realizar una encuesta sobre datos económicos a las cooperativas de trabajo asociado de Madrid, en la que pese a las múltiples visitas y gestiones realizadas, obtuvo una respuesta insuficiente en relación con el esfuerzo invertido, desanimó al doctorando a realizar la referida encuesta.

Además, teniendo en cuenta la especificidad de cada promoción inmobiliaria, tal como se ha expuesto en apartados anteriores del presente capítulo, se considera que habría sido precisa una muestra muy numerosa, dado el amplio número de tipos de cooperativas de viviendas definido.

Los resultados tendrían una validez relativa, ya que nos darían valores de la promoción, en los que se suele emplear como "prueba de fuego" del éxito de la gestión económica de la cooperativa, el hecho de que a la entrega de las llaves, si algún socio cede sus derechos a un tercero, este obtenga una compensación superior a sus desembolsos.

Evidentemente este indicador tiene serias limitaciones, ya que las comparaciones se realizan con unidades de medida heterogéneas, dado que las pesetas aportadas por el socio se han efectuado en momentos anteriores, por lo que habría que actualizarlas a una tasa que corrigiese los efectos de la inflación y además compensase la renuncia de consumo presente por consumo futuro y el riesgo asumido. Se puede considerar como elemento demostrativo de que tal indicador tiene una validez muy limitada el hecho de que también se producen atractivos "pases" en las promociones adquiridas a empresas privadas durante y especialmente una vez terminada la construcción.

Todo ello animó al doctorando a seguir una metodología meramente especuladora en este punto, razonando con base en la lógica y en la experiencia profesional, y exponiendo tales razonamientos al contraste de opinión de dos grandes conocedores de la promoción inmobiliaria, y en especial de las cooperativas de viviendas, como son D. Alfonso Vázquez Fraile (presidente de la Confederación de Viviendas de España), y D. Fernando Elena (con amplia experiencia tanto teórica como práctica en cooperativas).

Por tanto se va a analizar en qué capítulos cabe esperar que cada tipo de cooperativa de viviendas obtenga diferencias en los costes para igual calidad, en relación a una promotora privada. Evidentemente no se pretende la exactitud, ya que no existe tan siquiera la promotora privada tipo, y estas obtienen resultados económicos diversos en sus promociones. Tampoco existe una uniformidad en el comportamiento económico de las cooperativas de viviendas, por lo que el objetivo perseguido es únicamente analizar si las cooperativas están razonablemente en condiciones de ofrecer viviendas en mejor relación calidad/precio que la iniciativa privada.

Partiendo de la estructura tipo de distribución porcentual de los gastos, elaborada en el apartado de "estructura de costes de la promoción de V.P.O." (de este mismo capítulo), de la que se desagregan terreno urbanizado en terreno y urbanización, manteniendo la relación ofrecida

por E. Cachorro (única estructura que ofrece esos datos), se va a tratar de encontrar las ventajas/desventajas de cada tipo de cooperativa en cada uno de dichos capítulos.

Cada tipo de cooperativa se analizará en tres escenarios distintos: que la cooperativa obtenga unos resultados de elevada eficiencia (escenario optimista), que se desarrolle con eficiencia reducida (escenario pesimista) y que la promoción se desarrolle con una eficiencia que sea la media de las dos anteriores (escenario normal). En cada tipo de cooperativa se analizarán las razones de las posibles desviaciones caso de que se desarrollen en un escenario optimista y en uno pesimista, respecto al escenario normal, excepto cuando haya razones especiales, no se comentará, valorándose la desviación como la media aritmética de los dos supuestos anteriores.

Unicamente se estudiará el comportamiento relativo de aquellos capítulos en los que sea posible una variación que afecte sensiblemente el coste final de la vivienda, como son solar, construcción, urbanización y gestión (los gastos financieros no se analizan, ya que a ello se dedica el capítulo de Financiación, por lo que una vez concluido este se analizarán).

7.2 CAPACIDAD DE CONTRATACION DE LAS COOPERATIVAS

Antes de entrar a analizar el ahorro potencial de las cooperativas de vivienda, conviene analizar que elementos pueden influir en su posible ventaja/desventaja.

En una promoción inmobiliaria la capacidad de contratar en buenas condiciones es fundamental para conseguir una adecuada relación calidad/precio en el producto final. Por tanto, a la hora de estudiar las ventajas económicas potenciales que se pueden obtener en una cooperativa de viviendas, es conveniente analizar en que medida las cooperativas pueden conseguir mejores/peores contratos que una promotora con ánimo de lucro.

Los elementos que se consideran fundamentales en la capacidad de contratación de las promociones inmobiliarias son:

a) Los conocimientos, acceso a la información y experiencia en operaciones semejantes, que permitan una toma de decisiones racional.

b) La capacidad para tomar decisiones con agilidad, ya que un proceso de reflexión demasiado largo puede hacer que el oferente se replantee la oferta, o incluso que cierre la operación con un tercero antes de que se haya tomado la decisión .

c) La necesidad de justificar las acciones, ya que en algunos casos puede ser (desafortunadamente) conveniente para la promoción tener que realizar pagos con el denominado "dinero negro" (compra del solar), e incluso imposible de justificar formalmente, como son los "pagos" para agilizar el trámite en algún organismo, lo cual, si éticamente no es defendible, en cambio si que puede afectar sensiblemente a los resultados económicos de la promoción.

Por tanto, la capacidad de contratación de las distintos tipos de cooperativas deben de ser analizados considerando estos elementos.

7.3 AHORRO POTENCIAL DE LAS COOPERATIVAS SEGUN ORIGEN

7.3.1 VOLUNTARISTAS

7.3.1.1 CONSIDERACIONES GENERALES

Estas cooperativas suelen actuar, como ya se ha expresado anteriormente, fundamentalmente por la buena voluntad, siendo escaso su profesionalidad y conocimiento de la promoción inmobiliaria

Evidentemente pueden negociar y tomar sus decisiones de múltiples maneras, no obstante el voluntarismo que las caracteriza puede generar fundamentalmente dos situaciones, que se exponen a continuación de forma extrema.

Por una parte es posible que la cooperativa trate de tomar decisiones rápidas, confiados en que se va a ahorrar una cantidad considerable de dinero, y que lo que conviene es contratar -fundamentalmente el terreno- rápidamente para poder disfrutar lo antes posible de la deseada vivienda. Esta forma de operar puede dar lugar a decisiones poco estudiadas por personas desconocedoras de un proceso tan relativamente complejo como es la promoción inmobiliaria. Por tanto, es bastante posible que estas decisiones sean erróneas, y puesto que los primeros pasos de la cooperativa (compra del terreno) son decisivos para la buena marcha de la promoción, pueden casi imposibilitar, ya de entrada, su buen fin técnico y económico.

Como alternativa -aunque menos probable en este tipo de cooperativas-, es posible que los socios sean conscientes de que la promoción inmobiliaria es un tema complejo para el que están poco preparados, en cuyo caso busquen asesoramiento en amigos y profesionales conocedores de la materia. En esta situación es posible que muchos socios, con la mejor buena voluntad, hagan sus propias averiguaciones, tratando de colaborar a la buena consecución de los

objetivos, como resultado de los cuales cada uno alcance sus propios puntos de vista que tratará de exponer a la Asamblea. Sin duda, para muchos, el máximo reconocimiento y único premio al esfuerzo realizado en sus gestiones a favor de la cooperativa es que se aprueben las propuestas por él planteadas, por lo cual es posible que haya varias propuestas a cada tema, defendidas ardorosamente con base en planteamientos parciales en algunos casos. En este marco de análisis y discusión, a la cooperativa la costará bastante tiempo tomar decisiones, con lo que ello supone de alargar el tiempo de la promoción, así mismo la faltará capacidad para poder aprovechar buenos contratos que se presenten ocasionalmente.

7.3.1.2 TERRENOS

Cuando un grupo reducido de amigos se reúne para promover en régimen cooperativo, es porque en principio tienen unos gustos homogéneos o aproximados, lo que es importante en la compra del solar.

Si la cooperativa de viviendas tiene unos deseos muy definidos respecto a las características de las viviendas que desea promover, en cuanto a emplazamiento, tamaño mínimo de la promoción (que será el de socios ya inscritos o al menos el del número de amigos), e incluso características

(espacio para disponer de zonas verdes, piscina, etc.), lo más probable es que encuentre pocos solares que cumplan todas esas condiciones.

Si el número de solares a estudio es más reducido que los de aquel promotor que busca terrenos que le permitan promover con viabilidad económica, es previsible que la cooperativa tenga que pagar más por el solar, máxime considerando que cabe el que la Junta Rectora se encapriche con un solar, y además que esté en la fase de esperanza, en la que piensa que ese mayor coste puede compensarlo por los ahorros que posteriormente obtendrá al promover en régimen cooperativo.

Junto a esa mayor inelasticidad de su demanda de solares, la cooperativa se encuentra con una inexperiencia a la hora de negociar y valorar un producto tan complejo como este, por lo que es fácil que firme la compra desconociendo parte de las limitaciones del producto, o infravalorando las dificultades que tendrá que superar para poder edificar sobre él (caso de terrenos sin calificación urbana o con viviendas habitadas -chabolas-). Ello hará que potencialmente la cooperativa pague por el solar un precio mayor.

Por todo ello, cabe realizar para este tipo de cooperativa los siguientes supuestos respecto a la compra de solar:

ESCENARIO OPTIMISTA: que se compre el solar un 10% más caro que una promotora con ánimo de lucro.

ESCENARIO PESIMISTA: que se compre el solar un 100% más caro. Realmente este no es el escenario pesimista extremo, ya que es frecuente, en este tipo de cooperativas que por desacierto en esta compra la promoción sea inviable, no solo económicamente, sino incluso técnicamente (que no se pueda edificar en un largo período de tiempo).

ESCENARIO NORMAL: que se compre el solar un 55% más caro.

7.3.1.3 CONSTRUCCION

Las desventajas de este tipo de cooperativas son menores en este concepto, ya que para llegar a él han pasado el proceso de selección que supone el haber realizado una compra del terreno no excesivamente inadecuada, y además, para el estudio de los presupuesto presentados por las constructoras, se cuenta con el asesoramiento del arquitecto.

No obstante, es posible que el arquitecto, atendiendo las demandas de calidad de los socios, haya elaborado un proyecto con unas calidades elevadas, y por tanto caro para las posibilidades económicas de los socios.

Dado que generalmente se suele pedir presupuesto a varias constructoras, siendo el producto bastante homogéneo al estar definido por el proyecto, las diferencias aparentes entre unas alternativas y otras suele ser muy reducida, aunque su comparación no es fácil, ya que los presupuestos suelen presentar variaciones en algunas calidades, además es preciso analizar otros factores como el grado de solvencia de la constructora, así como las terminaciones y calidades de obra que suelen dar a sus construcciones.

Respecto a la solvencia de la constructora, los socios suelen asociarla exclusivamente a las grandes empresas con prestigio, y cuyo nombre sea conocido por la mayoría de ellos. Esta tendencia general, que reduce las polémicas y desconfianza entre los socios sobre posibles "intereses" de los miembros del Consejo Rector, puede suponer unos mayores costes respecto a constructoras menos conocidas (de menor tamaño), ya que obviamente las grandes tienen unos mayores gastos generales y su prestigio también hay que pagarlo

Otro elemento que a veces incide, y que es una amenaza siempre presente en las negociaciones en las que se barajan cifras importantes, es la posibilidad de que las personas

que deciden o los técnicos que asesoran estén influenciados por posibles compensaciones personales de tipo monetario, político, empleo, etc.. Este peligro también está presente en las empresas inmobiliarias con personalidad jurídica (en las que es posible que los gestores defiendan sus intereses personales por encima de los de la propia empresa), no obstante los peligros pueden ser mayores en las cooperativas de viviendas, ya que los que toman las decisiones, al tener menos experiencia y conocimientos, dispondrán de menor capacidad para discernir la defensa de los intereses personales de los de la cooperativa.

Los precios contradictorios, adicionales y reformados, suelen ser motivo de frecuentes desviaciones ya que las cooperativas de viviendas difícilmente consiguen cerrar plenamente el precio en sus contratos, y en muchas ocasiones esta es la puerta que utilizan las constructoras que han ofertado a la baja, para obtener una elevada rentabilidad de la obra.

En cuanto al efecto de este capítulo sobre el precio final, hay que decir que las principales influencias pueden venir por las mejoras y modificaciones que se realicen tras haber adjudicado la construcción. En este punto es donde se pueden producir más variaciones significativas, aunque no se debe de olvidar que si a un promotor privado resulta más difícil que se lo repercuta la constructora, en cambio es igualmente posible que este las repercuta al adquirente que

compra sobre plano -al ofrecerle posteriormente la posibilidad de que realice mejoras-, en cuyo caso los efectos sobre el destinatario último de la vivienda serían semejantes.

Todo ello nos llevaría a concluir, que siendo importante el precio en este apartado, lo más relevante es acertar respecto a la solvencia y calidad de construcción de la empresa a la que se adjudique la promoción, así como su voluntad de cumplir los presupuestos presentados.

Por tanto se considera oportuno realizar los siguientes supuestos:

ESCENARIO OPTIMISTA: Caso de que se dé la suficiente publicidad al concurso de obras, se puede conseguir con un contrato de condiciones semejantes al de una promotora privada. No obstante, la menor capacidad técnica de la cooperativa para controlar las calidades del presupuesto, y las posibles subidas posteriores vía reformados y adicionales, hacen razonable preveer una subida mínima del 5% (en opinión de Fernando Elena).

ESCENARIO PESIMISTA: La falta de experiencia en la contratación, las posteriores subidas, y el que las constructoras consideren que están ante una promotora que no

va a realizar más promociones, puede generar que el coste se aumente en un 25% (en opinión de Fernando Elena).

7.3.1.4 GASTOS DE COMERCIALIZACION

ESCENARIO OPTIMISTA: Si se trata de una cooperativa de pocos socios, todos amigos, o bien que nace de abajo a arriba, con exceso de socios, obviamente los costes de comercialización serán nulos.

ESCENARIO PESIMISTA: Si se compra un solar con una capacidad de construcción muy superior al número de amigos, entonces será preciso realizar una campaña de publicidad, la cual, al realizarla personas sin experiencia, sería más costosa que si la realiza un promotor con experiencia. Por todo ello, tal capítulo podría ser un 20% mayor, aunque ello obviamente dependerá del porcentaje que represente el grupo promotor.

ESCENARIO NORMAL: Se considera que los costes son iguales, ya que el mayor coste de cubrir las plazas por desconocimiento de los sistemas de ventas, es compensado por las plazas cubiertas por el grupo promotor.

7.3.1.5 GASTOS DE GESTION

Inicialmente, estas cooperativas, a no ser que su volumen sea muy grande, suelen iniciarse sin equipo gestor, y a lo más contratan personal a que se contrata por tanto. Es la fuerza de los hechos la que las convence de la necesidad de contar con un equipo profesional, que se contrata, por tanto, generalmente tarde y valorando inicialmente la capacidad de llevar la administración y contabilidad de la cooperativa.

Posteriormente, y tras el duro aprendizaje del tiempo perdido y las decisiones erróneas, se busca una gestora que de unos servicios más amplios de gestión integral de la promoción. Ello no siempre se consigue con éxito al primer intento, ya que la situación de la cooperativa, dados los errores iniciales, suele ser difícil, y puede existir malestar entre los socios, a parte de una situación legal (falta de las autorizaciones necesarias para construir), técnica (proyecto inadecuado) y económico-financiera (planteamientos financieros inadecuados) que requerirían unas medidas correctoras muy duras, por lo que gestoras que presenten planes menos viables pero más atractivos para los socios, pueden ser las seleccionadas.

ESCENARIO OPTIMISTA: Cabe la posibilidad de que las cooperativas pequeñas consigan gestionarse sin el apoyo de una gestora, no obstante lo conseguirán pocas, y tal como se

ha visto en el Capítulo II sobre Estadísticas, estas representan una parte muy pequeña del total de las viviendas promovidas.

En el supuesto más general de que la cooperativa contrate la gestión con un equipo profesional adecuado, en este escenario se supondrá que el contrato se consigue a bajo precio (6% del coste total de la promoción).

ESCENARIO PESIMISTA: La cooperativa pasa por varias gestoras, costándola el deshacerse de las que no realizan sus funciones convenientemente, o lo que sería equivalente, contrata con una gestora cara que le cobra el 15% del coste de la promoción.

CUADRO V-6

ESTIMACION BENEFICIO COOPERATIVAS VOLUNTARISTAS

CONCEPTO	MEDIA	:: VARIACION POR		CAPITULOS:	:: VARIACION SOBRE		TOTAL	::		
		:: OPTIMISTA NORMAL		PESIMISTA:	:: OPTIMISTA NORMAL		PESIMISTA:	::		
TERRENO.....	13,44%	::	10%	55%	100%	::	1,34%	7,39%	13,44%	::
URBANIZACION.....	4,90%	::	10%	5%	10%	::	,49%	,25%	,49%	::
EDIFICACION.....	48,68%	::	5%	13%	25%	::	2,43%	7,30%	12,17%	::
HON. FACULTATIVOS.....	3,35%	::	0%	0%	0%	::	,00%	,00%	,00%	::
JURIDICOS Y PARAFISCALES	1,51%	::	0%	0%	0%	::	,00%	,00%	,00%	::
GESTION.....	1,23%	::	6%	10%	15%	::	4,77%	8,77%	13,77%	::
GASTOS COMERCIALIZACION..	3,42%	::	-100%	-40%	20%	::	-3,42%	-1,37%	,68%	::
GASTOS FINANCIEROS.....	6,97%	::	0%	0%	0%	::	,00%	,00%	,00%	::
BENEFICIO.....	16,50%	::	-100%	-100%	-100%	::	-16,50%	-16,50%	-16,50%	::
TOTAL.....	100,00%	::				::	-10,88%	5,84%	24,05%	::

7.3.1.7 CONCLUSION

Las cooperativas de tipo voluntarista pueden obtener un ahorro significativo en los gastos de comercialización adicionales a los del beneficio industrial del promotor. Por otra parte, puede tener unos mayores costes fundamentalmente en el terreno, en los gastos de construcción, y en los de gestión.

En suma, caso de que se desarrolle favorablemente la cooperativa, esta podría ahorrar entorno al 14% del precio de venta en el mercado. Si el desarrollo de la promoción cooperativa es normal, el coste puede ser entorno a un 1% más elevado, y si se desarrolla dentro de lo que se ha denominado un escenario pesimista, la vivienda puede salir entorno a un 17% más cara que si se hubiese adquirido a una promotora privada en precios normales de mercado.

La siguiente pregunta a plantearse es cual es la distribución de probabilidades de que se cumplan cada uno de los mencionados escenarios.

La respuesta es difícil y dependerá obviamente de las características propias de cada promoción, especialmente de su planteamiento, equipo gestor, y circunstancias externas en que se desarrolle. Evidentemente disponer de un análisis empírico de como se han distribuido los resultados de este tipo de cooperativas sería interesante, pero hay que tener

en consideración que si se ofreciese a los potenciales socios unos resultados previsibles como los expuestos, se considera que pocas personas a cambio de obtener un ahorro potencial máximo del 10% correrían los riesgos de pagar hasta un 18% más y recibir las llaves con retraso.

7.3.2 PROMOCIONADAS POR EQUIPOS DE PROFESIONALES

7.3.2.1 TERRENOS

El equipo promotor, a la hora de decidir la conveniencia de adquirir un terreno, valorará la viabilidad de realizar sobre él una promoción inmobiliaria, por lo que su decisión puede ser próxima a la de las empresas con ánimo de lucro, aunque deberá de tener en cuenta las características de la promoción cooperativa, como son la falta de liquidez inmediata, dificultades en pagar con "dinero negro" y la necesidad de un solar que permita vender sobre plano (que se den de alta los socios cooperativistas en corto plazo), pudiendo tener dificultades en firmar con agilidad la escritura, ya que precisará primero firmar una opción de compra (en muchos casos) para poder ofrecer la promoción a los posibles socios, precisando de tiempo hasta que se cubra la promoción, y los nuevos socios realicen los desembolsos precisos para poder pagar el solar. Pese a estas limitaciones, es de destacar que su valoración de la

viabilidad de la promoción puede ser igual e incluso superior a la del promotor con ánimo de lucro, lo que dependerá de su grado de profesionalidad y experiencia.

ESCENARIO OPTIMISTA: El equipo profesional debido a sus conocimientos y experiencia, consigue contratar un solar a precio adecuado y diseñar una promoción acertadamente. No obstante, debido a la falta de liquidez, agilidad en la firma del contrato y no pagar con dinero "negro", el terreno se consigue con un sobreprecio del 10%.

ESCENARIO PESIMISTA: La experiencia y profesionalidad del equipo son reducidos, por lo que junto a las otras limitaciones expuestas, el terreno resulta a un coste un 50% superior al precio normal del mercado.

7.3.2.2 CONTRATACION DE CONSTRUCCION Y URBANIZACION

Si el equipo es competente y ha planificado adecuadamente la cooperativa, de modo que a la hora de contratar la construcción y urbanización, la situación de tesorería sea sólida (tenga avanzada la concesión del préstamo hipotecario, y las aportaciones de los socios ofrezcan la posibilidad de un calendario de pagos adecuado), no existirá más diferencia entre tales contratos y los que pueda realizar una empresa privada, que el que la negociación tenga que realizarse con lentitud, al tener que

someter su aprobación a la Asamblea General. No obstante, si se espera a la concesión del préstamo para iniciar las obras, hay tiempo más que suficiente para adjudicar la construcción sin prisas.

ESCENARIO OPTIMISTA: Si la planificación es adecuada, y el equipo es competente y honesto, ofreciendo posibilidades de contratar nuevas obras, se pueden obtener ofertas en las mismas condiciones que una empresa privada.

ESCENARIO PESIMISTA: Puede que la situación de tesorería de la cooperativa no será la adecuada, o puede que la gestora no opere con honestidad, influyendo para que la construcción se adjudique a una empresa "amiga". Ante tales posibilidades se supondrá que el coste del contrato sea un 15% superior al del mercado.

7.3.2.3 GASTOS DE COMERCIALIZACION

El equipo gestor tendrá que encontrar los socios (adquirentes) mediante las mismas técnicas que las promotoras privadas, por lo que el que tales costes sean mayores o menores dependerá fundamentalmente de la imagen que las cooperativas de viviendas tengan en el área, y del acierto en diseñar la política de marketing. Por tanto cabe realizar los siguientes supuestos:

ESCENARIO OPTIMISTA: Debido a que existe una buena imagen de las cooperativas de viviendas en esa zona, se reduce esta partida en un 20%.

ESCENARIO PESIMISTA: Dada la mala imagen de las cooperativas de viviendas en la zona, los gastos de comercialización son un 20% superiores.

ESCENARIO NORMAL: Los costes son iguales.

7.3.2.4 CUADRO DE SIMULACION

CONCEPTO	MEDIA	VARIACION POR		CAPITULOS:	VARIACION SOBRE		TOTAL
		OPTIMISTA	NORMAL		OPTIMISTA	NORMAL	
TERREND.....	13,44%	10%	55%	100%	1,34%	7,39%	13,44%
URBANIZACION.....	4,90%	0%	5%	10%	,00%	,25%	,49%
CONSTRUCCION.....	48,68%	0%	5%	10%	,00%	2,43%	4,97%
HON. FACULTATIVOS.....	3,35%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%
JURIDICOS Y PARAFISCALES	1,51%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%
GESTION.....	1,23%	6%	10%	15%	4,77%	8,77%	13,77%
GASTOS COMERCIALIZACION..	3,42%	-100%	-30%	20%	-3,42%	-1,03%	,68%
GASTOS FINANCIEROS.....	6,97%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%
BENEFICIO.....	16,50%	-100%	-100%	-100%	-16,50%	-16,50%	-16,50%
TOTAL.....	100,00%				-13,81%	1,32%	16,75%

7.3.3 PROMOCIONADAS POR ORGANISMOS PUBLICOS

7.3.3.1 SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO

Cuando se plantea la promoción por organismos públicos y especialmente ayuntamientos, se va a suponer que estos operan a través de un equipo gestor de profesionales, con lo cual parte de las razones expuestas en el apartado anterior son aplicables a este apartado

Ante el riesgo de que tal equipo tenga escasa operatividad como consecuencia de influencias de la burocracia (puede que sea un departamento del ayuntamiento, formado por funcionarios), se va a suponer en el supuesto optimista que la gestión se contrata con un equipo, el cual puede ser de carácter semipúblico (empresa con capital participado por el Estado directa o indirectamente), o bien por equipos de profesionales totalmente privados.

El que se contrate la gerencia para cada promoción puede ser interesante tanto para los ayuntamientos grandes como para los pequeños, ya que les puede permitir exigir con más fuerza quizás, al mismo tiempo que si contrata a una gestora con experiencia y capacidad técnica, dispondrá además de su relativa agilidad administrativa, su experiencia y conocimientos en la promoción inmobiliaria,

cosa difícil de conseguir, máxime cuando se trata de un equipo pluridisciplinar, que precisa una gran coordinación interna.

Si este tipo de cooperativas dispone de la misma gerencia que en el supuesto anterior, normalmente las posibilidades de variaciones respecto a la empresa privada son las mismas que en el apartado anterior 9 (Cuadro V-7), suponiendo que se comporten como tales en la gestión de la promoción, a excepción de en el solar y los gastos de comercialización.

CUADRO V-7

7.3.3.2 TERRENOS

ESCENARIO OPTIMISTA: El Ayuntamiento las ofrece un solar a precio tasado, que supone un ahorro del 40% respecto al precio del mercado

ESCENARIO PESIMISTA: El Ayuntamiento las ofrece un solar a precio de mercado, mediante subasta pública (como ejemplo.

7.3.3.3 GESTION

Los organismos públicos contratan admitiendo un límite máximo normalmente del 10% (supuesto pesimista), conociéndose algún caso del 4% (supuesto optimista), el cual genera un margen prácticamente nulo a la gestora.

No obstante, conviene señalar que este tipo de promociones generará normalmente menos gestiones que los otros dos anyteriores, en cuanto que no suele precisar apenas esfuerzo el encontrar socios, y por otra parte, normañlmente tendrían facilidades en los tramites oficiles de la promoción.

7.3.3.4 GASTOS DE COMERCIALIZACION

Dado que las promueve el Ayuntamiento, será él que realiza las tareas de capitación de socios, para lo cual el problema suele residir en como elegir entre la abrumadora cantidad de demanda para las que suelen ser insuficientes las viviendas a construir. Por tanto los costes serán los administrativos derivados de aplicación de los criterios administrativos a la elección, por lo que se puede considerar prácticamente nulos.

CUADRO V-8

ESTIMACION VENTAJAS EN COSTE

COOPERATIVAS PROMOCIONADAS POR AYUNTAMIENTOS

7.3.3.5 CUADRO DE SIMULACION

CONCEPTO	MEDIA	VARIACION POR		CAPITULOS:	VARIACION SOBRE		TOTAL	
		OPTIMISTA	NORMAL		OPTIMISTA	NORMAL		
TERRENO.....	13,44%	-40%	-20%	0%	-5,38%	-2,69%	,00%	
URBANIZACION.....	4,90%	0%	5%	10%	,00%	,25%	,49%	
CONSTRUCCION.....	48,68%	0%	5%	10%	,00%	2,43%	4,87%	
HON. FACULTATIVOS.....	3,35%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%	
JURIDICOS Y PARAFISCALES	1,51%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%	
GESTION.....	1,23%	4%	7%	10%	2,77%	5,77%	8,77%	
GASTOS COMERCIALIZACION..	3,42%	-100%	-100%	-100%	-3,42%	-3,42%	-3,42%	
GASTOS FINANCIEROS.....	6,97%	0%	0%	0%	,00%	,00%	,00%	
BENEFICIO.....	16,50%	-100%	-100%	-100%	-16,50%	-16,50%	-16,50%	
TOTAL.....	100,00%				-22,53%	-14,16%	-5,79%	

Por tanto, bajo los supuestos de capacidad de gestión, este tipo de promociones es previsible que mejoren la relación calidad/precio respecto al mercado, debido a no tener las limitaciones señaladas para las anteriores en la adquisición del solar.

Si adicionalmente, estas promociones se encargan a cooperativas relacionadas con asociaciones ya existente, no se producirán costes comerciales. No obstante, corren los riesgos señalados para estas cooperativas en el Capítulo de Tipología.

7.3.4 CONCLUSIONES

Las cooperativas de viviendas voluntaristas, aunque se estima que pueden mejorar su relación calidad/precio, se considera que es más normal que la empeoren (si bien hasta la fecha no se dispone de evidencia empírica), y que entreguen la vivienda con retrasos.

Respecto a las cooperativas gestionadas por profesionales, si bien es posible que obtengan beneficios de hasta el 14% aproximadamente, también lo es que les puede salir la vivienda en peores condiciones económicas que a través del mercado, estando su principal limitación en encontrar suelo en condiciones de mercado.

Las cooperativas de viviendas promocionadas por organismos públicos, con suelo adquirido en condiciones distintas a las del mercado, si que parece seguro que se podrá mejorar la relación calidad/precio, bajo el supuesto de que se gestione eficazmente, y no se produzcan "zancadillas políticas".

8 LAS COOPERATIVAS EN RELACION CON LA PROMOCION PUBLICA

Según estudio realizado por Armengol por encargo del
M.O.P.U. (pendiente de publicación), uno de cuyos cuadros se
recogen en la pág. 115 del núm. 6 de la Revista Española de

CUADRO V-9

PRECIO Y FINANCIACION DE LA VIVIENDA LIBRE

<u>PRECIO</u>	
<u>CONCEPTOS</u>	<u>IMPORTES</u>
SUELO	1.200.000
URBANIZACION	715.000
ESCRITURACIONES	35.000
PROYECTOS	175.000
TASAS Y LICENCIAS	220.000
CONSTRUCCION	5.370.000
DIRECCION	175.000
FINANCIACION	550.000
VARIOS	150.000
COMERC. Y GEST.	325.000
SUMA:	8.915.000
CG. Y BB. 20%	1.783.000
PRECIO	10.698.000
I.V.A	612.000
TOTAL:	11.340.000

<u>FINANCIACION</u>	<u>CIFRAS</u>	<u>CONDICIONES</u>
PRECIO TOTAL	11.340.000	
PRESTAMO HIPOT.	6.000.000	13%.-10 años X 92.000 R/a
DESEMBOLSO INICIAL	1.500.000	
3 AÑOS	3.312.000	letres 92.000/mes
A LLAVES	528.000	

CUADRO V-10
PRECIOS, COSTE Y FINANCIACION DE LAS VPO. R. GENERAL

320

PRECIOS MAXIMOS:

	CASO IF \leq 2,5 SMI.	CASO IF. $>$ 2,5 SMI
90 x 1,15 x 55.296 x 1,043 = 5.969.231		ID.x 1,2 = 7.163.077
IVA:	<u>358.154</u>	IVA: <u>429.785</u>
TOTAL:	<u>6.327.385</u>	TOTAL: <u>7.592.862</u>
=====		=====

COSTES MINIMOS:

CONCEPTOS	VALORES
SUELO	167 x 2.000 = 387.000
URBANIZAC.	167 x 2.000 = 334.000
ESCRIT.	25.000
PROYECTO	100.000
TASAS Y LIC.	17.000
CONSTRUCCION	110x30.000 =3.300.000
	33 x 22.000= 723.000
DIRECCION	100.000
FINANCIACION	346.000
VARIOS	50.000
COMERC. Y GEST.	<u>148.000</u>
SUMA:	5.480.000
G.G. y B.. 15%	<u>822.000</u>
	6.302.000
IVA:	<u>378.000</u>
TOTAL:	<u>6.680.000</u>
	=====

<u>FINANCIACION</u>	<u>IF. \leq 2,5 SMI</u>	<u>IF $>$ 2,5 SMI</u>
PRECIO TOTAL	6.327.385	7.582.862
PRESTAMO HIPOT.	4.475.000(35.000 ml.)	4.900.000' 50.000 mes)
PRESTAMO IMPOTAL	550.000	765.000
2 Años	846.000(35.000mes)	1.200.000' 50.000 ")
A LLAVES	300.000(8.1bv.)	727.892
	+ 158.385	(727.862
	=====	=====

PRECIOS, COSTE Y FINANCIACION DE LAS VPO. R. ESPECIALPRECIOS MAXIMOSPara I.F. \leq 2 S.M.I.a) P.V. = $0,98 \times 55.296 \times 1,043 \times 90 = 5.086.823$ ptas.

Sin trastero y 75 m2 útiles:

b) P.V. = $0,95 \times 55.296 \times 1,043 \times 75 = 4.109.253$ ptas.COSTES MINIMOS:

(Básicos como en VPO R. GENERAL)

	<u>a)</u>	<u>b)</u>
SUELO	334.000	300.000
URBANIZACION	334.000	300.000
ESCRITURAS	25.000	22.000
PROYECTO	100.000 *	90.000 *
TASAS	17.000 *	15.000 *
CONSTRUCCION	4.026.000	3.476.000
DIRECCION	100.000 *	90.000 *
FINANCIACION	150.000	130.000
VARIOS	50.000	45.000
GESTION Y ADMON.	148.000	132.000
SUMA:	5.284.000	4.600.000
IVA:	317.000	276.000
TOTAL:	5.601.000	4.876.000
=====		
* A CARGO DE LA ADM.	5.371.000	4.669.000
=====		

FINANCIACION:

	<u>a)</u>	<u>b)</u>
PRECIO TOTAL	5.392.032	4.355.808
PRESTAMO HIP.	3.815.000 (26.000 Rs/mes)	3.082.000 (17.500 Rs/mes)
DESEMBOLO INIC.	457.814 (Subven ción)	369.832 (Subvención)
2 AÑOS	624.000 (26.000 Rs/mes)	420.000 (17.000 Rs/mes)
A LLAVES	495.218	483.976

PRECIOS MAXIMOS: El menor de los valores siguientes:

COSTE REAL ó 90% s/módulo.

CASO :... COSTE REAL... 90% MP.

a)	<u>5.371.000</u>	0,9x90 m2 x 57.674 x 1,06 = 4.951.890 pts.
		0,6x25 m2 x 57.674 x 1,06 = <u>917.017 "</u>
		5.868.907 pts.
		=====
b)	<u>4.669.000</u>	0,075 m2 a 57.674 x 1,06 = 4.126.575
		0,025 m2 x 57.674 x 1,06 = <u>917.017 "</u>
		5.043.592 pts.
		=====

* Se aplica el coste real por ser menor.

FINANCIACION:

Caso a) . . Caso b)

Desembolso inicial 5%	268.550	233.450
Subvención 5%	268.550	233.450
Resto amortiz. 25 años	5.102.450	4.435.550
Tipo de interés 5%	---	---
Cuota creciente 4%	---	---
Mensualidad venta	21.037	17.372
Mensualidad renta	15.445	11.673

Este sistema proporciona unos resultados similares a los de promotor público, si bien suavizados al ser inferiores el desembolso inicial y no existir "entrega a llaves". Sin embargo ofrece dos peculiaridades contradictorias: La primera es que pueden acceder a él familias con rentas hasta 2,5 SMI, que ahorran unas 33.000 pts/mes, por lo que sí, podrían adquirirlas. La segunda es que su adjudicación está reglada con puntuaciones que priman los ingresos inferiores, que suelen ser los reales adjudicatarios, por lo que ya la venta no tiene aplicación. Este régimen pues deberá destinarse a ALQUILER, siendo promovido por las Comunidades Autónomas mediante convenios con los Ayuntamientos, que deberán aportar el suelo urbanizado y encargarse de la administración posterior, en cuyo caso no se computaría dicho suelo en el coste real y reduciría el alquiler mensual a unas 11.000 pts. la vivienda de 90 m2 útiles con garaje y a 9.400 la de 75 con garaje.

Financiación a la Vivienda, cada vivienda de promoción pública costaría al Estado 6.558.201 pts., mientras que la V.P.O. oscila según los supuestos, entre 2.696.260 y 2.972.795 pts..

A este dato habría que añadirle la extendida opinión de la falta de eficiencia de la promoción pública, que en parte estaría motivado por la falta de habilidad que suele ser frecuente en la administración española.

Esta limitación puede ser solventada en parte dotando a la promoción pública de estructuras jurídicas ágiles, tales como la de sociedad anónima, y la otra sería contratar a profesionales competentes con remuneraciones semejantes a las de los profesionales del sector que trabajan con otros agentes económicos, y estableciendo para ellos objetivos similares, dentro de los condicionantes de este tipo de promoción, tal como ya están realizando algunos organismos competentes

Dado que en este capítulo se ha operado con cifras relativas, ya que tal como se ha dicho anteriormente cada promoción es única, y puesto que no se dispone de una serie suficiente de datos que permitan valorar los costes de la promoción de viviendas actualizada, se considera interesante las distintas estructuras de costes, así como posibilidades financieras de pago para 19889, recogidas en el reciente trabajo referido al municipio de Murcia.

9 CONCLUSIONES

Los tiempos empleados desde la solicitud de la calificación provisional hasta la concesión de la calificación definitiva por las promociones cooperativas V.P.O., durante el periodo 1979-1986, han sido semejantes (excepto las de más de 150 viviendas) del resto de las promociones, por lo que los costes implícitos en el factor tiempo serán similares, a excepción de las grandes promociones, que emplean 2,6 meses (8.64%) más que el resto de las promociones.

En la compra del solar -elemento básico en la promoción de viviendas- las cooperativas tienen desventaja a la hora de concurrir al mercado en la actualidad, ya que influye decisivamente la agilidad de negociación y las posibilidades de hacer el pago parcial mediante dinero negro, y en ambos elementos las cooperativas suelen estar en desventaja.

Esta limitación puede ser suplida si los organismos públicos ofrecen suelo a las cooperativas nacidas sin ánimo de lucro por sus promotores.

Aunque las cooperativas requieren un mayor esfuerzo y tiempo de los arquitectos que otro tipo de promociones, les suele permitir una mayor libertad en el diseño de los proyectos, que hace que para algunos estas sean más

atractivas, por lo que en principio este componente de los costes viene a ser aproximadamente igual que para el resto de las promociones.

Por razones de garantía en cuanto al coste y a la fecha de terminación de las obras, es preferible que las cooperativas construyan mediante contrata con una constructora solvente, a mediante administración, pese al aparente ahorro potencial que brinda este último sistema.

Los honorarios de la gestora deberán establecer un precio cerrado, independientemente del coste total de la promoción, e incluso sería conveniente que se estableciese una penalización para los casos en que se produzcan retrasos en la entrega de llaves, o incrementos del coste respecto al presupuesto por encima de ciertos márgenes.

El pago de los honorarios a la gestora se hará escalonadamente según vaya desarrollándose la promoción, siendo el último pago -de cuantía significativa- a realizar con la liquidación de la cooperativa o de la fase.

10 BIBLIOGRAFIA

Ahijado, Manuel. "Distribución, precios de producción y crecimiento". Editorial Ceura, Ediciones CEAC, S.A., Barcelona, 1982.

Azurmendi, Luis. "Teoría y práctica urbana en Madrid. El primer cinturón (1940-1970)". En : Ayuntamiento de Madrid, (varios autores): "Madrid: Cuarenta años de desarrollo urbano (1940-1980)", Ayuntamiento de Madrid, Madrid, 1981.

Cachorro, Emilio, "La vivienda en el municipio de Murcia", URMAMUSA, ejemplar mimeografiado, junio 1989.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Chicote Estruch, Guillermo. "Costes y Financiación de la Vivienda". Tema II, Ponencia del V Coloquio de Promociones Constructores, Arte y Cemento, número 1312, Bilbao, 1982.

Gago, Jesús, Leira, E. "Política de suelo: requisito para una nueva política de vivienda". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

García-Pablos Ripoll, Rodolfo. "La oferta de suelo vacante en el Área Metropolitana de Madrid". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

Gonzalez Berenguer, José Luis. "Prólogo". En: Sebastián GRAU AVILA: "Las actuaciones aisladas en suelo urbano". Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1981.

Grau Avila, Sebastián. "Las actuaciones aisladas en suelo urbano". Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1981.

Jornadas (III) Nacionales de la Construcción. II Ponencia: "Problemas del Urbanismo y la Vivienda en el momento actual y previsiones del futuro", Madrid, Diciembre 1982, en: Arte y Cemento, número 1342, Bilbao, 1983.

Lampreave, José L., "La financiación del Urbanismo". Hacienda Pública Española, número 22, Madrid, 1973.

Leira, Eduardo y Gago, Jesús, "Política de suelo: requisito para una política de vivienda". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1981.

Lliset Birrell, Francisco. "Modificaciones urgentes de la Ley de Suelo". Publicaciones Abella, Madrid, 1982.

Lluch, Ernest. "Renta del suelo urbano". Información Comercial Española, número 513, Madrid, 1976.

Nissen, Henrik. "Construcción industrializada y diseño modular". H. Blume Ediciones, Madrid, 1976.

Paricio, J. "Las razones de la forma en la vivienda masiva". Revista de Arquitectura, número 96, Madrid, 1975.

CAP. 5.- EFICIENCIA

Pág. 88

Roca Millán, José Luis. "Corporaciones Locales y Vivienda". Tema de la I Ponencia del V Coloquio de Promotores-Construccionistas de Edificios, Madrid, Diciembre 1981, en: Arte y Cemento, número 13110, Bilbao, 1982.

Suárez De Peón, Julio. "Construir viviendas es cada vez menos negocio". BIA, número 44, C.O.A.A.T., Madrid, 1981.

Asociación de Promotores-Construccionistas de Edificios de Barcelona, "El Libro Blanco de la Promoción-Construcción", Barcelona, 1985.

Bernal Marti, S., "Contribución Teritorial Urbana". Editorial Mapfre S. A., Madrid 1973.

Cachorro Rodríguez, Emilio "Promoción Inmobiliaria", ponencia presentada en "Jornadas de Economía de la Urbanización y la Edificación" publicada en Cuadernos del Territorio y Medio Ambiente, editados por la Conserjería de Política Territorial y Obras Públicas de la Comunidad de Murcia, págs. 97-115, Murcia, 1982.

Díaz Capmany, Felipe, "El valor urbanístico y la Nueva Ley del Suelo", Rev. de Derecho Urbanístico n. 50, 1976.

Fernández Pirla, Santiago, "Valoraciones Administrativas y de Mercado del Suelo y las Construcciones", Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos, Madrid, 1982.

Fernández Pirla, Santiago, "Arquitectura Legal y Tasaciones Hipotecarias", Editorial Rueda, Madrid, 1985.

García Villar, F., Picatoste Patiño, V., Rojas Grima, F. "Catálogo de Edificios y Construcciones de Carácter Urbano", Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid, 1977.

Henríquez, Rubens, "Un Sistema de Información y de Evaluación de Ciudades". Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid, 1981.

Martín Rodríguez, Manuel, "Valoraciones de Inmuebles Urbanos en el Sistema Tributario Español", Revista Civitas, n. 2.

McMichael, Stanley, "Tratado de Tasación", Editorial Labor, Buenos Aires 1949.

Morón Bécquer, Pedro y Trello Espada, Jesús, "La Central de Balances del Banco de España como base para la aplicación de modelos de contraste en auditoría" Revista Técnica n. 13, Madrid, 1986, págs. 38-43.

Rivero de Andrea, Fernando, "Contribución Urbana". Ediciones Marques de Duero, Madrid, 1966.

CAP. 5.- EFICIENCIA

Pág. 89

Torregrosa Chorro, Aníbal y otros "Proceso Constructivo", ponencia presentada en "Jornadas de Economía de la Urbanización y la Edificación" publicada en Cuadernos del Territorio y Medio Ambiente, editados por la Conserjería de Política Territorial y Obras Públicas de la Comunidad de Murcia, págs. 67-82, Murcia, 1982.

Ahijado, Manuel. "Distribución, precios de producción y crecimiento". Editorial Ceura, Ediciones CEAC, S.A., Barcelona, 1982.

Azurmendi, Luis. "Teoría y práctica urbana en Madrid. El primer cinturón (1940-1970)". En : Ayuntamiento de Madrid, (varios autores): Madrid: Cuarenta años de desarrollo urbano (1940-1980), Ayuntamiento de Madrid, Madrid, 1981.

Chicote Estruch, Guillermo. "Costes y Financiación de la Vivienda". Tema II, Ponencia del V Coloquio de Promociones Constructores, Arte y Cemento, número 1312, Bilbao, 1982.

Gago, Jesús, Leira, E. "Política de suelo: requisito para una nueva política de vivienda". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

García-Pablos Ripoll, Rodolfo. "La oferta de suelo vacante en el Área Metropolitana de Madrid". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1979.

González Berenguer, José Luis. "Prólogo". En: Sebastián GRAU AVILA: "Las actuaciones aisladas en suelo urbano". Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1981.

González Temprano, Antonio. "Crisis económica e intervencionismo estatal. El papel del Crédito Oficial en España". Presupuesto y Gasto Público, número 10, Madrid, 1981.

Grau Avila, Sebastián. "Las actuaciones aisladas en suelo urbano." Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1981.

Jornadas (III) Nacionales de la Construcción. II Ponencia: "Problemas del Urbanismo y la Vivienda en el momento actual y previsiones del futuro", Madrid, Diciembre 1982, en: Arte y Cemento, número 1342, Bilbao, 1983.

Lampreave, José L. "La financiación del Urbanismo". Hacienda Pública Española, número 22, Madrid, 1973.

Leira, Eduardo y Gago, Jesús. "Política de suelo: requisito para una política de vivienda". Información Comercial Española, número 548, Madrid, 1981.

Lliset Birrell, Francisco. "Modificaciones urgentes de la Ley de Suelo". Publicaciones Abella, Madrid, 1982.

CAP. 6.- FINANCIACION

1	CONSIDERACIONES GENERALES	1
2	CAPACIDAD DE DESEMBOLSO DE LOS SOCIOS	2
2.1	MEDIA DE GASTO DESTINADO A VIVIENDA	2
2.2	DISTRIBUCION POR NIVELES DE RENTA	3
3	APORTACIONES DE LOS SOCIOS	10
3.1	PLANTEAMIENTO	10
3.2	SITUACIONES DE LOS SOCIOS	12
3.2.1	COMENTARIOS GENERALES	12
3.2.2	SOCIOS QUE VIVEN EN CASA DE SUS PADRES	13
3.2.3	SOCIOS QUE HABITAN UNA VIVIENDA EN ALQUILER	14
3.2.4	SOCIOS QUE HABITAN UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD	15
3.3	MOROSIDAD Y ANTICIPOS DE LOS SOCIOS	29
3.4	PRESTAMOS DIRECTOS A LOS SOCIOS	31
4	EL PRESTAMO EN FUNCION DEL AHORRO-VIVIENDA	32
4.1	METODOLOGIA	32
4.2	FACTORES	34
4.3	POSIBLE OFERTA COMO CASO PRACTICO DE ANALISIS	42
4.4	RELACION RIESGO-PRESTAMO	43
4.5	CONCLUSIONES	44
5	RESUMEN Y CONCLUSIONES	45
6	BIBLIOGRAFIA	46

1 CONSIDERACIONES GENERALES

En el presente capítulo se analiza, en primer lugar, y de un modo global, en qué medida las cooperativas (bajo el supuesto de que puedan mejorar la relación calidad/precio) pueden facilitar el acceso a la vivienda, teniendo en consideración únicamente la capacidad de ahorro de los distintos niveles de renta y el coste de los diferentes tipos de vivienda.

En el siguiente apartado, se estudian las posibles aportaciones de los socios en función de sus circunstancias personales, sugiriendo algunas soluciones a las dificultades que se plantean en determinadas situaciones, con las prácticas financieras usuales hasta 1989.

Posteriormente, se analiza el ahorro-vivienda como método, alternativo a los ingresos, para evaluar la capacidad de endeudamiento de los adquirentes, y como instrumento para reducir su necesidad de endeudamiento.

En último lugar, se pasa revista a las necesidades de financiación de la cooperativa.

2 CAPACIDAD DE DESEMBOLSO DE LOS SOCIOS

2.1 MEDIA DE GASTO DESTINADO A VIVIENDA

Un dato a tenerse en cuenta es la parte de renta que los individuos destinan a vivienda. Este porcentaje depende de componentes socio-económicos y es distinto entre países. Así, según datos elaborados por Antonio García de Blas (1988, pág. 111) proporción del gasto dedicada a vivienda era la siguiente:

PROPORCION DEL GASTO DESTINADO A VIVIENDA

España.....	18'8%
Dinamarca.....	27'7%
Reino Unido.....	21'6%
Francia.....	17'0%
Alemania.....	16'5%
Italia.....	13'2%
Grecia.....	12'7%
Portugal.....	5'9%

Obviamente éste es un indicador parcial, en cuanto que no recoge los gastos indirectos vía sector público (gasto público y gastos fiscales). No obstante pone de manifiesto la disposición a gastar directamente, destacando, según

estos datos, que en España existe una disposición más elevada que en varios países de la CEE, incluso con renta per cápita superior, tales como Alemania, Francia e Italia.

2.2 DISTRIBUCION POR NIVELES DE RENTA

Se va a analizar en qué medida una cooperativa de vivienda, bien gestionada, podría aumentar la capacidad adquisitiva de vivienda, respecto al precio de mercado y, todo ello, respecto a los distintos niveles de renta. Con este fin, se utilizarán los resultados obtenidos en el reciente trabajo "La vivienda en el Municipio de Murcia" (Cachorro, Emilio, 1989), que consiguientemente, se referirán al municipio de Murcia.

En el mencionado trabajo, se parte de los estudios sobre la Renta Nacional realizados por el I.N.E., Banco Bilbao-Vizcaya, y Caja de Ahorros del Mediterraneo, para efectuar una extrapolación sobre la Renta Familiar Disponible (R.F.D.) en 1989, que se estima 253.422 millones de pesetas, siendo la R.F.D. media de 3,028 millones pesetas (Cachorro, Emilio, 1.989, pág. 63).

En base a la distribución de ingresos por decilas en Murcia de la Encuesta de Presupuestos Familiares 1980-1981 del I.N.E., deduce la distribución de dicha R.F.D. para el municipio de Murcia y el año 1989, como ya se ha señalado.

CUADRO VI-1
DISTRIBUCION DE LA R.F.D. EN MURCIA PARA 1989

DISTRIBUCION DE LA RENTA EN MURCIA

PERCENTIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DISTRIBUCION	2,67%	4,59%	6,01%	6,95%	7,99%	9,38%	10,84%	12,53%	15,32%	23,71%
MEDIA ANUAL	808	1.390	1.820	2.104	2.419	2.840	3.282	3.791	4.636	7.176
MED.MENSUAL	67	116	152	175	202	237	274	316	386	598
MAXIMO ANUAL	1151	1629	1960	2244	2633	3078	3492	4109	5306	
MAX.MENSUAL	96	136	163	187	219	257	291	342	442	

FUENTE: La Vivienda en el Municipio de Murcia, Emilio Cachorro, URBAMUSA, Junio de 1.989, pág. 64, y elaboración propia de los ingresos máximos.

Los ingresos máximos anuales los ha deducido el doctorando, calculando la relación entre ingresos máximos y medios por decila, estimados por la Encuesta de Presupuestos Familiares, y multiplicando el coeficiente así obtenido por los ingresos medios actualizados a 1989 por Emilio Cachorro.

La estimación del gasto para el municipio de Murcia, la realiza basándose en el gasto medio familiar para municipios de más de 50.000 habitantes en la región murciana, según la referida Encuesta del INE para 1980-1981, que actualiza aplicando el índice de inflación hasta 1.989, lo que "permite estimar el gasto por familia en 1989 en la cifra de

2.096.890 pts." (Cachorro, Emilio, 1989, pág. 64). Nuevamente, extrapolando, a partir de dichos datos y de la distribución del gasto por decilas de la Encuesta de Presupuestos Familiares, obtiene el gasto medio por decila recogido en el Cuadro VI-2.

CUADRO VI-2
DISTRIBUCION DEL GASTO ENTRE LA POBLACION EN MURCIA

DISTRIBUCION DEL GASTO EN MURCIA

PERCENTIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
%	3,82%	5,73%	6,84%	7,74%	8,75%	10,76%	10,76%	11,86%	13,03%	20,71%
ARO	797	1.195	1.426	1.615	1.824	2.244	2.244	2.474	2.717	4.320
MENSUAL	66	100	119	135	152	187	187	206	226	360

FUENTE: La Vivienda en el Municipio Murcia, Emilio Cachorro, URBAMUSA, Junio de 1.989, pág. 65.

En dicho cuadro, sorprende como el gasto es en términos absolutos prácticamente igual entre las decilas sexta y séptima, lo cual no sucede en el conjunto nacional, según la Encuesta de Presupuestos Familiares (I.N.E., 1981, pág.407). Este extraño fenómeno puede tener dos posibles causas: bien un error estadístico, o bien que en la decila sexta exista un fuerte efecto de emulación a los de ingresos superiores, de modo que el gasto es prácticamente igual.

Respecto a la composición del Gasto en la Región de Murcia, de acuerdo con los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1980, se distribuía según el Cuadro siguiente:

CUADRO VI-3
DISTRIBUCION DEL GASTO NACIONAL
POR DECILAS DE INGRESOS

PERCENTIL	MEDIA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Alimentación, bebidas y tabaco	31,91%	47,54%	44,35%	40,04%	37,70%	35,89%	34,05%	32,66%	30,28%	28,25%	21,96%
Vestido y calzado	8,48%	7,48%	7,94%	8,25%	8,57%	8,31%	8,64%	8,34%	8,68%	8,88%	8,45%
Alquileres, reparación, agua	16,07%	16,71%	16,27%	16,44%	15,44%	15,65%	15,87%	15,59%	15,52%	15,29%	17,49%
Calefacción y energía	2,73%	4,43%	3,78%	3,22%	2,87%	2,78%	2,62%	2,54%	2,51%	2,49%	2,41%
Muebles, enseres y servicio hoga	7,48%	6,14%	6,57%	6,48%	6,92%	6,95%	7,25%	7,29%	7,05%	7,69%	8,98%
Salud	2,35%	2,51%	2,57%	2,62%	2,37%	2,49%	2,12%	2,06%	2,28%	2,44%	2,34%
Transportes y comunicaciones	13,60%	4,73%	7,34%	9,54%	11,64%	12,09%	13,50%	14,56%	15,52%	15,42%	16,24%
Esparcimiento, enseñanza y cultu	6,72%	3,05%	3,73%	4,71%	5,40%	5,90%	6,34%	6,70%	7,09%	7,70%	8,79%
Otros bienes y servicios	8,42%	5,49%	5,87%	6,66%	7,21%	7,69%	7,60%	8,03%	8,51%	9,69%	10,48%
Otros gastos	2,24%	1,87%	1,54%	1,98%	1,84%	2,20%	1,95%	2,20%	2,51%	2,10%	2,81%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares (I.N.E., 1983, págs. 295 y 369 -378).

En el Cuadro anterior, el porcentaje de participación del gasto destinado a alquileres (pagados o imputados por la vivienda propia) muestra una gran estabilidad con ligera tendencia decreciente, siendo el que porcentualmente experimenta menores oscilaciones. En tanto que el correspondiente a alimentación es el que varía más

acusadamente, perdiendo importancia -a medida que aumenta el volumen de ingresos- a favor del resto de las partidas, a excepción de "calefacción y energía", y "salud", que también decrecen.

Si de la R.F.D. por decilas (Cuadro VI-1) se restan los gastos medios por decilas (Cuadro VI-2), se obtiene el ahorro medio mensual. Al multiplicar este resultado por la relación entre ingresos máximos y medios por decila de la Encuesta de Presupuestos Familiares, se estimará el ahorro máximo por decilas, tal como se refleja en el Cuadro VI-4.

CUADRO VI-4
CAPACIDAD DE AHORRO MENSUAL POR NIVELES DE INGRESOS
EN MURCIA MUNICIPIO

PERCENTIL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
R.F.D. MEDIA	67.333	115.833	151.667	175.333	201.583	236.667	273.500	315.917	386.333	598.000
GASTO MEDIO	66.417	99.583	118.833	134.583	152.000	187.000	187.000	206.167	226.417	360.000
AHORRO MEDIO	917	16.250	32.833	40.750	49.583	49.667	86.500	109.750	159.917	238.000
AHORRO/RFD	1,36%	14,03%	21,65%	23,24%	24,60%	20,99%	31,63%	34,74%	41,39%	39,80%
AHORRO MAXIM	1.305	19.041	35.362	43.454	53.970	53.830	92.047	118.953	183.026	h!

Por tanto, la capacidad de ahorro es muy heterogénea, tanto en términos absolutos como incluso porcentualmente, en relación con la R.F.D.. Esta conclusión contrasta con las prácticas bancarias habituales, que estiman la capacidad de

pago para un "préstamo-vivienda como un porcentaje fijo (30-35%) de los ingresos, con independencia del nivel de ingresos.

Emilio Cachorro supone que las unidades familiares destinan exclusivamente la totalidad de su ahorro a la adquisición de la vivienda, y analiza las posibilidades de dicho ahorro con el poder de adquirir una vivienda en 1989, según los costes de vivienda y condiciones financieras que posibilita la V.P.O., para los distintos niveles de renta. Este punto se ha analizado en el Capítulo V sobre Eficiencia.

Por tanto, el Cuadro VI-5, basado en las estimaciones anteriores, que se consideran orientativas, muestra las posibilidades de adquirir vía cooperativas (+), suponiendo que éstas operan con una gestión tan eficaz como las empresas privadas, y no precisan el beneficio empresarial de éstas -que se ha estimado de un modo prudente por un valor medio del 15%-. Comparando éstas con las otras formas normales de promoción (X), se observa que éstas pueden permitir el acceso a la vivienda a los percentiles segundo, tercero y cuarto, los cuales vía mercado (X), e incluso vía promoción pública clásica para el segundo percentil, no tendrían acceso a la vivienda.

	LIBRE	V.P.O.6EN	V.P.O.6EN	V.P.O.ESP	V.P.O.ESP	PROM.PUB	PROM.PUB
	>2.5, <5	<2.5 SMI	90 m2	75 m2	90 m2	75 m2	
SISTEMA DE PROMOCION		OBLIGACION DE PAGO MENSUAL					
ANIMO LUCRO	92.000	50.000	35.000	26.000	17.500	21.037	17.372
COOPERATIVA(-15%)	78.200	42.500	29.750	22.100	14.875		
DECILA AHORRO							
MENSUAL							
MEDIO	917						
MAXIMO	1.305						
1							
MEDIO	16.250				XXX		XXX
MAXIMO	19.041				++++++		2 S.M.I.
2							
MEDIO	32.833						
MAXIMO	35.362						2.5 S.M.I.
3							
MEDIO	40.750						
MAXIMO	43.454	++					
4							
MEDIO	49.583	XXXXXXXX					
MAXIMO	53.970	++++++					
5							
MEDIO	49.667	XXXXXXXX					
MAXIMO	53.830	++++++					
6							
MEDIO	86.500	XXXXXXXX					
MAXIMO	92.047	++++++					5 S.M.I.
7							
MEDIO	109.750	XXXXXXXX					
MAXIMO	118.953						
8							
MEDIO	159.917	XXXXXXXX					
MAXIMO	183.026						
9							
MEDIO	238.000	XXXXXXXX					
MAXIMO							
10							

Adicionalmente, la séptima decila, que a través del mercado solo podría acceder a la V.P.O., vía cooperativa tendría acceso a la vivienda de renta libre y, por lo tanto, sus componentes no precisarían de ayudas públicas.

En resumen, se puede concluir, teniendo en cuenta las limitaciones geográficas y temporales de las estimaciones del cuadro anterior, que las cooperativas de viviendas, bajo los supuestos anteriores, pueden facilitar el acceso a la vivienda social, reduciendo la necesidad de intervención del Sector Público y, por consiguiente, de Gasto Público.

3 APORTACIONES DE LOS SOCIOS

3.1 PLANTEAMIENTO

En el apartado anterior se ha analizado la capacidad de adquisición únicamente en función del nivel de ingresos. No obstante, este componente, aunque sea el más significativo, es simplemente un indicador de una realidad más compleja de la posibilidad de capitalización y endeudamiento futuro de los adquirentes de vivienda.

Se considera que el objetivo en cuanto a las aportaciones de los socios debe de ser que éstos, en ningún momento, estén obligados a realizar desembolsos por encima

de sus posibilidades. Al mismo tiempo, la cooperativa deberá disponer de recursos suficientes para la buena marcha financiera de la promoción.

Estos objetivos son, en principio, difíciles de conciliar, ya que cuanto mayores sean los desembolsos de los socios, mayores serán los recursos de la cooperativa y, por tanto, más desahogada su situación financiera, a igualdad de los demás factores. Sin embargo, tal situación puede requerir un excesivo esfuerzo ahorrador de los socios.

Sería deseable que los socios realicen un desembolso inicial importante, en base a sus ahorros anteriores a la cooperativa, para posteriormente ir desembolsando su capacidad de ahorro periódico, ello es posible si en el periodo de preinscripción han realizado un plan ahorro-vivienda, de modo que cuando se den de alta definitiva en la cooperativa, dispongan de un ahorro suficiente, que no les impida por razones de capitalización, el poder acceder a la vivienda en el plazo más corto que permita la promoción.

3.2 SITUACIONES DE LOS SOCIOS

3.2.1 COMENTARIOS GENERALES

La capacidad de realizar aportaciones los socios a la cooperativa dependerá de múltiples factores como son el nivel de ingresos, ahorro previo, número de miembros de la unidad familiar, obligaciones de pago derivadas de la vivienda que habita, necesidades económicas de otro tipo, etc..

Estas variables en principio determinarán la capacidad de ahorro periódico del individuo, que en principio se considerará constante en pesetas corrientes -no entrando por tanto en la problemática de los efectos de la distinta evolución de los precios, el poder adquisitivo y las obligaciones de pago derivadas de la adquisición de vivienda, a lo largo de la vida del individuo, ya que aunque en algunos casos se pueden producir ingresos esporádicos (herencias, una buena operación económica, un buen año en la cosecha, etc.). Estas situaciones, como excepcionales e individuales, no pueden tenerse en consideración en los planteamientos generales relativos a las aportaciones del colectivo a la financiación de la cooperativa, aunque convenga que esta tenga flexibilidad para adaptarse a tales circunstancias personales cuando redunden en beneficio de la promoción, o al menos no la causen trastornos.

No obstante, la capacidad de realizar desembolsos periódicos para el pago de la vivienda dependerá entre otros factores, de la relación con la vivienda de la que se sea usufructuario, tal como se analiza a continuación. se supondrá en tales situaciones, que el individuo no dispone de un ahorro previo significativo para la adquisición de la vivienda.

3.2.2 SOCIOS QUE VIVEN EN CASA DE SUS PADRES

Esta situación, propia de la gente joven, les permite efectuar unos ingresos a la cooperativa superiores a la capacidad de pago que tendrán cuando les entreguen las llaves, y, por consiguiente, se independicen y tengan que hacer frente a los gastos de una casa.

Por tanto, para este tipo de gente sería conveniente que los desembolsos a la cooperativa sean significativos hasta la entrega de las llaves, de modo que la cuantía del préstamo no sea muy elevada y, por ende, sus cuotas de amortización.

El calendario de pagos adecuado para este colectivo sería unos desembolsos, hasta la entrega de las llaves, superiores a las cuotas de amortización del préstamo.

En ocasiones, las cooperativa han realizado ofertas según las cuales las aportaciones financieras de los socios se podían realizar mediante pequeños desembolsos iniciales y posteriores desembolsos periódicos por cantidades que, en principio, se podrían pagar con los ahorros a realizar en el futuro. Este planteamiento o es irreal, o requiere que la promoción tenga una duración muy larga, en cuyo caso, debido a múltiples causas -tales como inflación, modificación de proyectos y calidades, etc.- el riesgo de no ajustarse a los precios presupuestados es mayor, y además los socios, incluso si se cumplen los tiempos previstos de entrega de llaves, quedarán insatisfechos por el tiempo preciso en poder disponer de la vivienda.

3.2.3 SOCIOS QUE HABITAN UNA VIVIENDA EN ALQUILER

En este caso, es necesario que exista un excedente de renta, una vez atendido el alquiler, para poder pagar las cuotas de la cooperativa.

Dado que en España la diferencia entre las cuotas de amortización de los préstamos y los alquileres fijados a precio de mercado es reducida, resultará difícil para los que tienen que pagar un alquiler, pagar las cuotas de una cooperativa, caso de que tales cuotas supongan la capacidad de pago máxima de los individuos.

La situación cambiará cuando se disponga de la vivienda, que podrán hacer frente a pagos superiores al ahorro periódico previo, en el importe del alquiler. Por lo que antes de la entrega de la vivienda, precisan un préstamo adicional al hipotecario, que les permitiera pagar la parte no cubierta con el saldo del ahorro-vivienda a causa del alquiler. Dicho préstamo se pagaría, una vez habitada la vivienda, con cuotas de amortización equivalentes al antiguo alquiler.

3.2.4 SOCIOS QUE HABITAN UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

3.2.4.1 DIFICULTADES DE LOS SOCIOS POTENCIALES

En el caso de socios que pospongan la venta de su vivienda primitiva hasta la entrega de llaves de la vivienda de la cooperativa, en ese momento obtendrán unos ingresos significativos que quizás ya no resultan tan necesarios, puesto que los desembolsos más significativos a la cooperativa habrá que hacerlos, generalmente, para la compra del solar y, el resto, durante el periodo de la construcción. Esta situación es frecuente al no tenerse certeza de la fecha de entrega de la nueva vivienda.

Por tanto, los socios que dispongan de una vivienda en propiedad, grupo significativo en las promociones de renta libre, tendrán al principio de la promoción falta de

liquidez, para con posterioridad a la entrega de las llaves, disponer de ella abundantemente, de modo que no les sería preciso realizar durante el periodo de la promoción el mismo esfuerzo ahorrador que al resto.

Estas situaciones, sería conveniente que se resolvieran de forma individual -por los interesados con las entidades financieras-, ya que la cooperativa no podrá esperar a la entrega de las llaves y posterior venta de la antigua vivienda, para ingresar las cantidades más significativas del socio. En la actualidad, estos casos se suelen resolver por los socios individualmente mediante préstamos puente, generalmente vía créditos con garantía personal.

Cabría, por consiguiente, apuntar que las cooperativas, desde la óptica de la financiación, no son la forma más ágil para el cambio de vivienda, al no existir un producto financiero adecuado, dado el largo plazo que transcurre desde los desembolsos de la nueva vivienda hasta que pueda habitarla, y, por tanto, vender la antigua vivienda (a no ser que las entidades financieras instrumenten la forma de financiar estas situaciones puente). Además, en la actualidad, dado que los préstamos hipotecarios cubren hasta el 80% del valor de tasación, e incluso hay fórmulas financieras que ofrecen una mayor cobertura, estos adquirentes, con los ingresos derivados de la venta de la antigua vivienda, tendrán tras

la venta generalmente unas disponibilidades muy superiores al 20% requerido para el pago del precio de la nueva vivienda no cubierto con el préstamo hipotecario.

Por tanto, este tipo de demanda solvente, en la actualidad, no puede tener acceso a la vivienda en régimen cooperativo, cuando les sería conveniente en muchos casos, tras la venta de la antigua vivienda, efectuar un reembolso anticipado del préstamo.

3.2.4.2 SITUACION GENERAL ACTUAL

Dado que las necesidades de vivienda y el poder adquisitivo varían en el tiempo, es frecuente el cambio de vivienda, en el que la entrada de la nueva se paga mediante la venta de la antigua. Para ello, es preciso vender primero para luego comprar, o bien recurrir a recursos ajenos que permitan el pago de la parte del coste de la nueva vivienda no cubierto por el préstamo hipotecario.

El cambio de vivienda mediante compra-venta resulta difícil, máxime en momentos de escasez de oferta en relación con la demanda. En efecto, si se vende primero, puede suceder que en el plazo previsto, para la entrega de llaves al comprador, no se encuentre una vivienda adecuada a las necesidades. En este caso tendría que adquirir una vivienda no muy de su gusto, o alquilar, lo que supone una mudanza

adicional. Como alternativa, caso de que no se venda previamente, no se dispondrá del dinero preciso para el pago de la parte no cubierta por el préstamo hipotecario, y además no se conocerá con certeza de que recursos, provenientes de la antigua vivienda, se dispondrá .

Por tanto, si se quiere comprar para luego vender se precisará:

- Información sobre el importe que puede obtener por la venta de su actual vivienda, e incluso ^{medios} para la venta.

- Liquidez para el pago del coste de la nueva vivienda no cubierto con el préstamo hipotecario.

A continuación se sugiere una posible fórmula mediante la cual las entidades financieras podría mejorar su servicio en este tipo de situaciones, ampliando sus operaciones de activo y controlando el riesgo asumido con garantías personales e hipotecarias.

3.2.4.3 POSIBLE SOLUCION FINANCIERA

3.2.4.3.1 POSIBLE SOLUCION

Las entidades financieras, adicionalmente al préstamo hipotecario que conceden actualmente en función de la garantía de la nueva vivienda y de la capacidad de pago del adquirente, podrían conceder un anticipo adicional con la

garantía hipotecaria de la antigua vivienda. El importe de dicho anticipo, inicialmente, podría ser hasta el 80% del valor de tasación de la vivienda anterior.

Las necesidades del préstamo adicional serían del 20% (caso de que se concediese el hipotecario por el 80% del valor de tasación de la nueva vivienda). No obstante, el adquirente podría precisar un mayor importe para otros gastos, tales como los derivados de la escritura, impuestos, obras para adecuación de la nueva vivienda, por lo que, a continuación, se va a operar bajo el supuesto de que solicite un préstamo temporal complementario del 25% del valor de tasación de la nueva vivienda.

Una característica importante de dicho préstamo sería que, durante el periodo estimado de venta, el propietario pudiera optar a un periodo de carencia de interés y principal, ya que precisará aplicar toda su capacidad de pago a los vencimientos del préstamo hipotecario normal.

Bajo este planteamiento, la disposición máxima del préstamo complementario con dicha garantía, se obtendría aplicando la fórmula del interés compuesto y sería:

$$DIS = 0'8V / (1+I)^T \quad (1)$$

Siendo:

DIS= Disposición como préstamo complementario.

T= Tiempo estimado en la venta de la vivienda antigua.

I= Interés del préstamo temporal complementario.

V= Valor de tasación de la vivienda que se vende.

* "elevado a", ya que el tratamiento de textos con que se opera no permite escribir con superíndices.

Por lo que, para $T=2$ años e $I=14\%$, la disposición sería del $61'56\%$ del valor de tasación de la antigua vivienda. En consecuencia, el adquirente dispondría por este sistema de un $38'44\%$ menos de recursos que en el momento que venda el piso, bajo el supuesto que dicha venta sea por el valor de tasación.

Por tanto, suponiendo que el coste de adquisición (C) de la nueva vivienda coincida con su valor de tasación, y que únicamente quiera financiar la parte de dicho coste no cubierta por el préstamo hipotecario con el préstamo temporal, el importe que precisa sería de:

$$20\%C = DIS \text{ (ya que el préstamo hipotecario cubre el } 80\%)$$

Por lo que sustituyendo (1):

$$DIS = 0'8V/(1+I)*T$$

$$0'2C = 0'8V/(1+I)*T$$

$$C = 0'8V/(0'2x(1+I)*T)$$

De modo que, para los supuestos anteriores (de 14% y 2 años para la venta), podría adquirir una vivienda nueva cuyo valor de tasación (C) fuese como máximo 3'078 veces el coste de la antigua vivienda (V).

Dado que normalmente al cambiar de vivienda no se suele adquirir una casa cuyo precio sea el triple de la anterior, ello supone que generalmente el préstamo complementario podrá financiar dichas operaciones ampliamente, y que al vender la antigua vivienda, en muchos casos, podrán reembolsar parte del préstamo hipotecario de la nueva.

Esta posibilidad de elevada relación entre valor de la vivienda nueva y vieja -que se planteará en escasas ocasiones- permite, asimismo, un margen para operar en los casos en que el valor de tasación sea inferior a los precios en que se materialicen ambas operaciones de compra-venta.

3.2.4.3.2 CARACTERISTICAS DE LOS PRESTAMOS

3.2.4.3.2.1 TIPOS DE PRESTAMOS

Para financiar la adquisición de vivienda cabría entender que se conceden tres tipos de préstamos:

1) Préstamo hipotecario normal.- Tal como se viene concediendo hasta la fecha, para financiar la adquisición de la nueva casa, en función de la capacidad de pago del solicitante y de la garantía hipotecaria de la vivienda.

2) Préstamo complementario temporal.- Para financiar la parte del coste de la nueva vivienda no cubierto por el préstamo hipotecario anterior.

3) Préstamo al comprador.- Para financiar la adquisición de la antigua vivienda al futuro adquirente.

Una combinación parecida de los dos últimos son los actuales préstamos subrogables al promotor, con la diferencia que estos últimos inicialmente persiguen financiar, durante el período de carencia, la construcción en lugar de la adquisición de la nueva vivienda. Por tanto, máxime considerando de que se basan en la misma garantía real, los dos últimos se concederán en uno solo, que se denominará préstamo hipotecario compra-venta, si bien podrán tener distintas condiciones (tipo de interés), al no coincidir su finalidad

durante los periodos de carencia (financiación temporal de la adquisición de una nueva vivienda por el antiguo propietario) y de amortización (adquisición de la vivienda que garantiza el préstamo).

3.2.4.3.2.2 PRESTAMO HIPOTECARIO NORMAL

Se podría conceder en las mismas condiciones que a cualquier adquirente en función de la capacidad de pago del solicitante y con un limite máximo, en función del valor de tasación de la nueva vivienda.

Sería conveniente que el préstamo se pudiese reembolsar automáticamente con los ingresos provenientes de la venta de la antigua vivienda.

3.2.4.3.2.3 PRESTAMO HIPOTECARIO COMPRA-VENTA

3.2.4.3.2.3.1 CUANTIA TOTAL MAXIMA

La cuantía máxima del préstamo sería, en cumplimiento de la Ley de Mercado Hipotecario, del 80% del valor de tasación de la vivienda que se posee y quiere venderse.

3.2.4.3.2.3.2 INTERESES

Dado que el vendedor se va a beneficiar del préstamo sólo hasta la venta (presumiblemente en torno a los dos años, aunque para los socios de las cooperativas sería mayor), el plazo es muy reducido en relación con el periodo de amortización. Y, además, dado que el vendedor sólo va a disponer de una parte del total concedido sobre la segunda garantía, las entidades financieras podrían ofrecer durante el periodo de "carencia" un interés inferior al solicitante, que podría ser ampliamente compensado en la cuenta de explotación con una subida en el interés durante el periodo de amortización.

3.2.4.3.2.3.3 DISPOSICION MAXIMA

Podría ser por un importe máximo calculado según la fórmula anterior (1), pudiendo ingresarse en la cuenta corriente del socio o bien de la cooperativa.

3.2.4.3.2.3.4 DEVENGO INTERESES CARENCIA

Durante el periodo de carencia, los vencimientos podrían ser trimestrales o semestrales, cobrándose automáticamente con cargo al crédito no dispuesto (C.N.D.) de compra-venta.

3.2.4.3.2.3.5 SERVICIO DE INFORMACION

Las entidades financieras podrían incluir, durante el periodo de carencia, dicha vivienda en su fichero de información a posibles compradores, con lo que facilitarían su venta al informar de su existencia y características a potenciales compradores.

3.2.4.3.2.3.6 SUBROGACION

La subrogación se podría realizar en la escritura de compra-venta, tal como se hace en la actualidad por muchas entidades financieras cuando el vendedor es un promotor.

Previamente a la escritura de compra-venta -preferiblemente antes de la firma del contrato privado- habrá sido analizada la capacidad de pago del adquirente por las entidades financieras, aceptando la entidad, en función de ella,

la cuantía máxima del préstamo que admite que se subroga. Las entidades financieras se reservarán la posibilidad de aceptar la subrogación total o parcial del préstamo.

Se establecerá esta condición de aceptación previa en la escritura de préstamo, de modo que, si las entidades financieras no le dan el visto bueno, exista la obligación de reembolsarlo.

3.2.4.3.3 VALORACION DE LA FINANCIACION COMPLEMENTARIA

3.2.4.3.3.1 VENTAJAS PARA EL ADQUIRENTE

El adquirente se beneficiaría:

a) De disponibilidad para poder cobrar la parte del coste no cubierta por el préstamo hipotecario.

c) De financiación que le facilite la venta de su vivienda anterior.

d) De orientación sobre el valor de su vivienda antigua (el de tasación).

3.2.4.3.3.2 VENTAJAS PARA LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Las entidades no sólo podrían captar un mayor número de operaciones, al dar viabilidad financiera a operaciones que hoy no la tienen, sino que además en cada una concederían, en principio, dos préstamos hipotecarios.

3.2.4.3.3.3 COSTES DE LA OPERACION

Dado que los dos préstamos se formalizan en una única escritura, ello reducirá posiblemente los gastos de notario.

Respecto a los gastos de registro, en la primera escritura, al gravar las dos viviendas, será preciso dos inscripciones.

Por otra parte, se ahorrarán los gastos ocasionados por la formalización de la financiación puente, caso de que se hubiese financiado mediante póliza u otro sistema, de la parte del coste de la nueva vivienda no cubierta por el préstamo hipotecario.

3.2.4.3.4 OTRAS APLICACIONES

3.2.4.3.4.1 ADQUIRENTES DE PROMOTORAS

A los adquirentes de promotoras, clientes de las entidades financieras, se les podría financiar la parte de precio no cubierta por el préstamo hipotecario, mediante la concesión de un "préstamo hipotecario compra-venta", con la garantía de la antigua vivienda, mediante la presente fórmula.

Esta posibilidad podría ser una interesante ventaja de los préstamos para los adquirentes de cierto tipo de promociones (nivel adquisitivo medio/medio-alto), ya que un porcentaje significativo de dichas adquisiciones se realizan por cambio de vivienda.

3.2.4.3.4.2 VENEDORES DE VIVIENDAS USADAS

A aquellos que deseen vender una vivienda, con independencia del fin a que vayan a destinar dichos fondos, se les podría anticipar una parte en las condiciones del préstamo complementario temporal. Este préstamo se condicionaría a que la venta se efectuase dentro de un determinado plazo, a partir del cual se cobraría un mayor interés, y otro a partir del cual se exigiría el reembolso.

Así los vendedores se beneficiarían de:

- a) Liquidez inmediata.
- b) Financiación para su adquirente.
- c) Orientación sobre el precio de venta (valor de tasación).
- e) Publicidad a través de las oficinas de información a compradores de las entidades financieras.

3.3 MOROSIDAD Y ANTICIPOS DE LOS SOCIOS

Tal como se ha visto anteriormente, en "situaciones de los socios", éstas son diferentes y aunque es aconsejable buscar el máximo de homogeneidad entre el colectivo, tanto en gustos como en capacidad económica, siempre existirán diferencias (aunque sean pequeñas).

Aunque obviamente es preciso que se acuerden formas de pago homogéneas para todos los socios, será siempre beneficioso que la cooperativa tenga capacidad para, salvaguardando en primer lugar los intereses del colectivo, establecer fórmulas flexibles de adaptación a las posibilidades de cada socio.

Así, generalmente existirán socios que en mayor o menor grado tienen posibilidad de realizar sus aportaciones con anterioridad a las fechas previstas. Para estos casos sería conveniente premiar dichos anticipos con un tipo de interés

próximo al que este pagando la cooperativa por los recursos ajenos. Hay que tener en consideración que es conveniente para la promoción, contar con recursos propios anticipadamente, ya que ello aumenta su solvencia y disminuye sus necesidades de crédito, el cual, a veces, no es fácil de conseguir.

También es frecuente que algunos socios realicen sus aportaciones con demoras respecto al plan acordado en Asamblea. Este retraso puede incidir en la tesorería de la promoción, de modo que tenga que recurrir en mayor medida a la financiación exterior y se generen unos mayores gastos financieros. Por tanto, sería conveniente que, adicionalmente a que no se permitan tales demoras cuando la situación de tesorería de la promoción así lo requiera, siempre se cobren unos intereses de demora a los socios por los retrasos en los desembolsos de sus aportaciones. El tipo obviamente debería ser superior al que se esté pagando por la financiación a corto plazo, ya que con ello se conseguirá compensar a la cooperativa de los intereses que la ha obligado a realizar tal demora, más el que le haya requerido adquirir un mayor endeudamiento. Este mayor interés se establecerá en función de las dificultades de la cooperativa para conseguir tales créditos.

En consecuencia, sería conveniente que la administración de la cooperativa estableciese una especie de cuenta corriente con cada socio, de modo que los saldos

deudores o acreedores, en relación con los desembolsos acordados en Asamblea, devengarán intereses. Ello podría hacerse a través de sencillos programas integrados dentro de los paquetes de contabilidad-administración de la cooperativa, de modo que a partir de la toma de datos de la contabilidad se calculasen tales intereses.

3.4 PRESTAMOS DIRECTOS A LOS SOCIOS

Una posibilidad, utilizada por algunas cooperativas en Lorca, es el que alguna entidad financiera conceda un préstamo personal a cada uno de los socios, por un importe que permita a la cooperativa no necesitar préstamos puente para el periodo de construcción.

Este sistema, que puede lógicamente tropezar con la resistencia de los socios a desembolsar mayores cantidades, ofrece una serie de ventajas para la promoción, ya que:

- Será más fácil obtener dicha financiación de las entidades financieras, ya que gozan de garantías personales más definidas.

- Los intereses no constituyen parte del precio de la vivienda, por lo que no generan I.V.A..

- Al ser intereses devengados por un préstamo cuyo destino es la adquisición de la vivienda pueden permitir su deducción de la base imponible en el I.R.P.F..

Este sistema, supone que el socio adquiere un mayor riesgo. Además, en muchos casos la cooperativa puede tener excedentes de tesorería que estarán remunerados a un interés inferior al que le estén costando dichos recursos a los socios.

No obstante, este sistema, que puede evitar que los socios tengan que hacer más desembolsos a la cooperativa durante el periodo de construcción, adquiriendo únicamente las obligaciones derivadas del préstamo, eliminaría la administración de la referida cuenta de socios. Al mismo tiempo que facilita que cada socio formalice el préstamo por el importe que realmente precise, y que la devolución la realice de acuerdo con sus posibilidades y la flexibilidad de amortización que le conceda la entidad prestataria.

4 EL PRESTAMO EN FUNCION DEL AHORRO-VIVIENDA

4.1 METODOLOGIA

Para el análisis de las posibles ofertas de préstamo en función del ahorro-vivienda y del riesgo que conlleva para la entidad financiera, se ha considerado oportuno analizar, bajo distintos supuestos, qué cantidad podría disponer el ahorrador, gracias a la cuenta, en el momento de adquirir su vivienda, ya que éste normalmente será su principal objetivo.

Se opera bajo la hipótesis que para la compra únicamente se dispone del saldo de la cuenta de ahorro-vivienda y del préstamo hipotecario, lo cual es un supuesto muy restrictivo, ya que generalmente se dispondrá de otros fondos para el pago de la casa, y es frecuente que hasta de financiación adicional. No obstante, uno de los objetivos del ahorro-vivienda sería reducir el endeudamiento adicional (créditos personales o financiación del promotor), en cuanto que implica pagos superpuestos con los vencimientos del préstamo, por lo que es en estos casos donde es previsible un mayor agobio financiero para el adquirente y, por tanto, una mayor morosidad para la entidad financiera.

El saldo disponible para comprar la vivienda dependerá, como mínimo, del saldo de la cuenta -y éste de su duración, tipo de interés, y cuotas periódicas- y de la cuantía del préstamo. Este, a su vez, dependerá del tipo de interés, sistema y años de amortización, y, ante todo, de la cuota que se considere, por la entidad financiera, que puede pagar el adquirente en función de la capacidad de pago demostrada a través del ahorro-vivienda.

Dado que las posibles combinaciones son múltiples, se ha calculado, en el Anexo, el saldo disponible para una serie de valores, tratando de mostrar en qué medida variaciones en sus parámetros influyen en el saldo que

dispondría el adquirente en el momento de la compra, y en el grado de riesgo para la entidad financiera, caso que se concediese el préstamo en función de dicha cuenta. A continuación se analiza la incidencia de los distintos factores.

4.2 FACTORES

4.2.1 TIPO DE INTERES Y SALDO DE LA CUENTA VIVIENDA

A medida que aumenta el tipo de interés del ahorro-vivienda, mayor será su saldo disponible, siendo este igual al valor final de una renta creciente en progresión geométrica, caso que así crezcan las imposiciones.

Todos los cálculos se han realizado para un tipo de interés del ahorro-vivienda del 7,5% y con una retención del 20% por el I.R.P.F.. Bajo tales supuestos, 10.000 pts. mensuales generan un saldo a final de año de 123.916pts., según los cálculos de previsiones que efectúa el programa de las actuales "cuenta-vivienda B.H.E.".

4.2.2 DURACION DE LA CUENTA VIVIENDA

Aunque la normativa fiscal establece el límite de cuatro años para la cuenta-vivienda, tal plazo resulta insuficiente, en muchos casos, tanto para juntar el saldo necesario para poder comprar la vivienda, como para estar en circunstancias personales -matrimonio, estabilidad geográfica de empleo, etc.- para poder realizar la compra, Por tanto, se han realizado cálculos bajo los supuestos de que la cuenta tenga una duración de 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 años, con la confianza de que se perfeccione la normativa legal española ampliando el plazo, y como posible oferta para aquellos que fundamentalmente busquen en la cuenta el medio de financiar su vivienda, representándoles los beneficios fiscales un incentivo secundario, aunque motivador.

Cuanto más prolongada sea la duración de la cuenta-vivienda, mejor se conocerá la capacidad de pago del cliente, y por tanto menor será el riesgo por la garantía personal. Además, tal como muestran los cuadros, menor tendrá que ser la garantía hipotecaria.

4.2.3 DESEMBOLSOS EN PROGRESION GEOMETRICA

Se ha operado suponiendo que los desembolsos del adquirente, tanto durante el periodo del ahorro como durante el del préstamo, crecen en progresión geométrica, ya que tal tipo de crecimiento de las cuotas se está convirtiendo en práctica generalizada.

El crecimiento en progresión geométrica de los desembolsos permite hacer ofertas de financiación para adquirir la vivienda mucho más atractivas. Así, al 14.5% de interés y 15 años de amortización, si se ha mantenido la cuenta-vivienda durante cinco años, el disponible, caso de admitirse un endeudamiento con obligaciones de pago de hasta 1.5 veces la capacidad demostrada mediante un ahorro mensual de 10.000 pts., sería de 1.569.950 pts. con aportaciones y cuotas constantes, mientras que si tales cuotas se plantean con un crecimiento en progresión geométrica de razón 1.03, sería de 2.158.385 pts. (un 37,48% superior).

4.2.4 CUANTIA DEL PRESTAMO

El cálculo del capital(C) a conceder conociendo plazo(n), razón de la progresión(p), tipo de interés(i) y cuotas(a), representa un elemental ejercicio de matemáticas financieras, que se resuelve aplicando la fórmula:

$$C = a \frac{1-q (1+i)^n}{1+i-q}$$

El problema reside en cuantificar, en función de los ingresos efectuados en la cuenta-vivienda, cual es la cuota de amortización que puede pagar. En efecto como se analizaba anteriormente, la capacidad de pago de cuotas del préstamo generalmente será mayor a la de ahorro en la cuenta, la dificultad reside en cuantificarla para cada caso.

Se ha calculado cual sería el préstamo a conceder "PTAMO(MENS.X)", si el individuo pudiese pagar una amortización superior a los ingresos realizados en la cuenta ahorro-vivienda, en el 10% (MENS.X 1.1), el 20% (MENS.X 1.2),....hasta el 100% (MENS.X 2). El cumplimiento de estas hipótesis dependerá, a su vez, de la duración de la cuenta-vivienda, ya que cuanto mayor sea, mayores serán los ingresos que le corresponderá hacer, al crecer éstos en progresión geométrica.

CUADRO VI-6

POSIBILIDADES DE SALDO DISPONIBLE

PARA ADQUISICION DE VIVIENDA

EN FUNCION DE APORTACIONES PERIODICAS AL AHORRO-VIVIENDA

Cálculos para mensualidad inicial=10.000pts.

PROGRESION 1.03, 13.75%

PROGRESION	1	2 AOS	INTERES = 13,75%	3 AOS	4 AOS	5 AOS	6 AOS	7 AOS	8 AOS	9 AOS	10 AOS
SALDO CUENTA		258.358	401.649	555.258	719.927	896.452	1.085.686	1.288.545	1.506.011	1.739.133	
PTAMO(MENS.X 1)		806.376	806.376	806.376	806.376	806.376	806.376	806.376	806.376	806.376	806.376
DISPONIBLE		1.064.733	1.064.733	1.208.025	1.361.634	1.526.303	1.702.827	1.892.062	2.094.921	2.312.387	
PTAMO/VALOR		76%	76%	67%	59%	53%	47%	43%	38%	35%	
PTAMO(MENS.X 1.1)		887.013	887.013	887.013	887.013	887.013	887.013	887.013	887.013	887.013	
DISPONIBLE		1.145.371	1.145.371	1.288.663	1.442.272	1.606.940	1.783.465	1.972.699	2.175.559	2.393.024	
PTAMO/VALOR		77%	77%	69%	62%	55%	50%	45%	41%	37%	
PTAMO(MENS.X 1.2)		1.064.416	967.651	967.651	967.651	967.651	967.651	967.651	967.651	967.651	
DISPONIBLE		1.322.774	1.226.009	1.369.300	1.522.909	1.687.578	1.864.102	2.053.337	2.256.196	2.473.662	
PTAMO/VALOR		80%	79%	71%	64%	57%	52%	47%	43%	39%	
PTAMO(MENS.X 1.3)		1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	1.048.289	
DISPONIBLE		1.306.646	1.306.646	1.449.938	1.603.547	1.768.215	1.944.740	2.133.975	2.336.834	2.554.299	
PTAMO/VALOR		80%	80%	72%	65%	59%	54%	49%	45%	41%	
PTAMO(MENS.X 1.4)		1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	1.128.926	
DISPONIBLE		1.387.284	1.387.284	1.530.576	1.684.184	1.848.853	2.025.378	2.214.612	2.417.472	2.634.937	
PTAMO/VALOR		81%	81%	74%	67%	61%	56%	51%	47%	43%	
PTAMO(MENS.X 1.5)		1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	1.209.564	
DISPONIBLE		1.467.921	1.467.921	1.611.213	1.764.822	1.929.491	2.106.015	2.295.250	2.498.109	2.715.574	
PTAMO/VALOR		82%	82%	75%	69%	63%	57%	53%	48%	45%	
PTAMO(MENS.X 1.6)		1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	1.290.201	
DISPONIBLE		1.548.559	1.548.559	1.691.851	1.845.460	2.010.128	2.186.653	2.375.887	2.578.747	2.796.212	
PTAMO/VALOR		83%	83%	76%	70%	64%	59%	54%	50%	46%	
PTAMO(MENS.X 1.7)		1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	1.370.839	
DISPONIBLE		1.629.197	1.629.197	1.772.488	1.926.097	2.090.766	2.267.290	2.456.525	2.659.384	2.876.850	
PTAMO/VALOR		84%	84%	77%	71%	66%	60%	56%	52%	48%	
PTAMO(MENS.X 1.8)		1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	1.451.476	
DISPONIBLE		1.709.834	1.709.834	1.853.126	2.006.735	2.171.403	2.347.928	2.537.162	2.740.022	2.957.487	
PTAMO/VALOR		85%	85%	78%	72%	67%	62%	57%	53%	49%	
PTAMO(MENS.X 1.9)		1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	1.532.114	
DISPONIBLE		1.790.472	1.790.472	1.933.763	2.087.372	2.252.041	2.428.566	2.617.800	2.820.659	3.038.125	
PTAMO/VALOR		86%	86%	79%	73%	68%	63%	59%	54%	50%	
PTAMO(MENS.X 2)		1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	1.612.752	
DISPONIBLE		1.871.109	1.871.109	2.014.401	2.168.010	2.332.678	2.509.203	2.698.438	2.901.297	3.118.762	
PTAMO/VALOR		86%	86%	80%	74%	69%	64%	60%	56%	52%	

CAP. 6.- FINANCIACION

Pág.39.-

PROGRESION 1.03, 11%

PROGRESION	INTERES = 11,00%									
	1	2 AOS	3 AOS	4 AOS	5 AOS	6 AOS	7 AOS	8 AOS	9 AOS	10 AOS
SALDO CUENTA		258.358	401.649	555.258	719.927	896.452	1.085.686	1.288.545	1.506.011	1.739.133
PTAMO(MENS.X 1)		955.599	955.599	955.599	955.599	955.599	955.599	955.599	955.599	955.599
DISPONIBLE		1.213.957	1.213.957	1.357.249	1.510.858	1.675.526	1.852.051	2.041.285	2.244.145	2.461.610
PTAMO/VALOR		79%	79%	70%	63%	57%	52%	47%	43%	39%
PTAMO(MENS.X 1.1)		1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159	1.051.159
DISPONIBLE		1.309.517	1.309.517	1.452.809	1.606.418	1.771.086	1.947.611	2.136.845	2.339.705	2.557.170
PTAMO/VALOR		80%	80%	72%	65%	59%	54%	49%	45%	41%
PTAMO(MENS.X 1.2)		1.261.391	1.146.719	1.146.719	1.146.719	1.146.719	1.146.719	1.146.719	1.146.719	1.146.719
DISPONIBLE		1.519.749	1.405.077	1.548.369	1.701.977	1.866.646	2.043.171	2.232.405	2.435.265	2.652.730
PTAMO/VALOR		83%	82%	74%	67%	61%	56%	51%	47%	43%
PTAMO(MENS.X 1.3)		1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279	1.242.279
DISPONIBLE		1.500.637	1.500.637	1.643.929	1.797.537	1.962.206	2.138.731	2.327.965	2.530.825	2.748.290
PTAMO/VALOR		83%	83%	76%	69%	63%	58%	53%	49%	45%
PTAMO(MENS.X 1.4)		1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839	1.337.839
DISPONIBLE		1.596.197	1.596.197	1.739.489	1.893.097	2.057.766	2.234.291	2.423.525	2.626.385	2.843.850
PTAMO/VALOR		84%	84%	77%	71%	65%	60%	55%	51%	47%
PTAMO(MENS.X 1.5)		1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399	1.433.399
DISPONIBLE		1.691.757	1.691.757	1.835.048	1.988.657	2.153.326	2.329.851	2.519.085	2.721.944	2.939.410
PTAMO/VALOR		85%	85%	78%	72%	67%	62%	57%	53%	49%
PTAMO(MENS.X 1.6)		1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959	1.528.959
DISPONIBLE		1.787.317	1.787.317	1.930.608	2.084.217	2.248.886	2.425.411	2.614.645	2.817.504	3.034.970
PTAMO/VALOR		86%	86%	79%	73%	68%	63%	58%	54%	50%
PTAMO(MENS.X 1.7)		1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519	1.624.519
DISPONIBLE		1.882.877	1.882.877	2.026.168	2.179.777	2.344.446	2.520.970	2.710.205	2.913.064	3.130.530
PTAMO/VALOR		86%	86%	80%	75%	69%	64%	60%	56%	52%
PTAMO(MENS.X 1.8)		1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079	1.720.079
DISPONIBLE		1.978.437	1.978.437	2.121.728	2.275.337	2.440.006	2.616.530	2.805.765	3.008.624	3.226.090
PTAMO/VALOR		87%	87%	81%	76%	70%	66%	61%	57%	53%
PTAMO(MENS.X 1.9)		1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639	1.815.639
DISPONIBLE		2.073.996	2.073.996	2.217.288	2.370.897	2.535.566	2.712.090	2.901.325	3.104.184	3.321.649
PTAMO/VALOR		88%	88%	82%	77%	72%	67%	63%	58%	55%
PTAMO(MENS.X 2)		1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199	1.911.199
DISPONIBLE		2.169.556	2.169.556	2.312.848	2.466.457	2.631.126	2.807.650	2.996.885	3.199.744	3.417.209
PTAMO/VALOR		88%	88%	83%	77%	73%	68%	64%	60%	56%

4.2.5 SALDO DISPONIBLE

El préstamo más el "saldo de la cuenta", recogido en la tercera fila de cada cuadro, sumaría el "DISPONIBLE" para poder adquirir la vivienda contando únicamente con los recursos de la cuenta-vivienda (saldo y préstamo).

4.2.6 GARANTIA HIPOTECARIA

Si se aplica la totalidad de la financiación (saldo en cuenta más préstamo) a la adquisición de la vivienda, el cociente de dividir el "préstamo" entre el "disponible" (PTAMO/VALOR) es un indicador del grado de garantía hipotecaria, que obviamente deberá de ser tasada antes de la concesión del préstamo.

En los casos en que se aporten fondos adicionales a los relacionados con la cuenta-vivienda, previsiblemente muy frecuentes, la garantía hipotecaria será mayor al porcentaje estimado.

4.2.7 INTERES DEL PRESTAMO

Respecto al tipo de interés del préstamo, si se quiere hacer una oferta concreta de saldo disponible, habrá que operar con interés fijo, lo cual conlleva un elevado riesgo

dado el largo plazo con el que se está operando, resultante de la suma del período establecido para la cuenta ahorro-vivienda y el de amortización del préstamo.

Evidentemente, para tan largos plazos sería más aconsejable operar con tipos de interés ajustables, pero este planteamiento impediría hacer una oferta concreta en pesetas de financiación disponibles para adquirir la vivienda, caso de realizar el plan de ahorro. Una posible solución podría ser realizar tal oferta condicionada a que un tipo de interés de referencia no sobrepase ciertos límites.

4.2.8 PLAZO DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO

Como plazo de referencia para la amortización se toman 15 años, ya que a más plazo pueda resultar dudosa la conveniencia para la entidad financiera de comprometerse con un interés fijo. Para el cliente, el que el plazo de amortización fuese más largo, le supondría un aumento poco significativo en la cuantía del préstamo dados los tipos de interés actualmente vigentes (ver simulaciones para 14.5% de interés y 20 años de amortización).

4.3 POSIBLE OFERTA COMO CASO PRACTICO DE ANALISIS

Logicamente el riesgo que esté dispuesto a asumir la entidad financiera, al objeto de difundir la cuenta-vivienda, es algo que no se puede dilucidar a través de un estudio teórico, que pretende facilitar herramientas de análisis para valorar, con más claridad, el riesgo asumible en una posible oferta de préstamo vinculado a la cuenta-vivienda.

Operando, a modo de ejemplo, con unos parámetros que se consideran normales en la actualidad (14.5% de interés, 15 años de amortización, 3% de crecimiento anual en los ingresos), se obtiene un cuadro con las posibles ofertas de financiación que se podrían realizar y la relación préstamo/valor.

Así, para las cuentas con dos años de antigüedad, podría considerarse un riesgo razonablemente aceptable conceder un préstamo, cuya obligación de pago periódico fuese 1.1 veces lo que habría ahorrado con el plan cumplido en los dos años anteriores. Bajo estas condiciones, la relación mínima préstamo/valor (si no se invierten cantidades adicionales a las derivadas de la cuenta-vivienda) sería del 77%, lo que supone una mayor garantía que la que se suele exigir en la actualidad (80%) a solicitantes que se acercan por primera vez a la entidad financiera.

Para aquellos que hayan estado ahorrando durante 3 años, si se les permitiese un endeudamiento que les supusiese pagos de 1.2 veces sus aportaciones anteriores en la cuenta, la "garantía hipotecaria" sería del 73%. Para los de cuatro años, si se les permitiese un endeudamiento de 1.3 veces, la "garantía hipotecaria" sería del 69%. Razonando de modo semejante para el resto de los años, podría efectuarse una oferta, por cada 10.000 pts mensuales que se ahorren durante el primer año y con crecimiento del 3% anual (ver las tres primeras columnas del cuadro siguiente), de cuyo riesgo serían indicadores el coeficiente por el que se multiplica la mensualidad y la relación PTAMO/VALOR.

CUADRO VI-7
 EJEMPLO VALORACION DEL RIESGO
 EN FUNCION AHORRO-VIVIENDA

4.4 RELACION RIESGO-PRESTAMO

AÑOS CUENTA	SALDO CUENTA	TOTAL DISPONIBLE	PAGOS MENSUALIDAD X	PRESTAMO/VALOR
2	258.984é	1.227.812é	1,10	79,00%
3	402.146é	1.581.473é	1,30	75,00%
4	553.897é	1.862.043é	1,40	70,00%
5	714.752é	2.062.143é	1,40	65,00%
6	885.260é	2.372.202é	1,50	63,00%
7	1.065.998é	2.597.584é	1,50	59,00%
8	1.257.580é	2.940.243é	1,60	57,00%
9	1.460.656é	3.193.800é	1,60	54,00%
10	1.675.918é	3.461.055é	1,60	52,00%

4.5 CONCLUSIONES

La capacidad de ahorro, evidenciada a través de la cuenta-vivienda, es un indicador fiable de la capacidad mínima de pago de las cuotas de amortización del préstamo. Y, por tanto, con base a ella, se puede ofrecer una financiación al ahorrador con escaso riesgo de fallido.

No obstante, este criterio es muy conservador, al mismo tiempo que permite ofertas de préstamo poco atractivas para los posibles ahorradores, por lo que puede ser conveniente realizar ofertas más generosas dentro de unos márgenes razonables de riesgo.

Para valorar dicho riesgo deberá tenerse en cuenta: la capacidad de pago mostrada durante el período de ahorro y la garantía real mínima que teóricamente se dispone.

La metodología expuesta, junto con los cuadros del Anexo, pueden ayudar a valorar el riesgo de ofrecer una financiación mínima garantizada a los titulares de cuenta-vivienda.

Cabe ofertar el préstamo vinculado a la cuenta-vivienda como mínimo garantizado, de modo que se podrían conceder mayores cuantías si otros datos adicionales a la cuenta lo

justificasen. Así, en concreto, el alquiler pagado durante el periodo de ahorro podría tenerse en cuenta respecto a la capacidad de pago periódica del préstamo.

5 RESUMEN Y CONCLUSIONES

La financiación es uno de los factores de los que más depende la promoción inmobiliaria.

Es aconsejable que exista una homogeneidad en la capacidad de realizar aportaciones los socios.

No obstante, siempre existirán circunstancias en algunos de los socios por las que sus desembolsos a la cooperativa convendría que sigan un ritmo distinto. En tales casos convendría:

- Establecer un tipo de interés de demora que compense a la cooperativa por las dificultades y costes que supone los retrasos de los ingresos de los socios.

- Un tipo de interés a favor del socio que incentive para que los desembolsos se realicen con anterioridad a las fechas acordadas por la Asamblea, con lo que se hace participe al socio de los beneficios que tal anticipación genera a la cooperativa.

La cuenta-vivienda, gracias a la garantía, rentabilidad financiera-fiscal y posibilidades de capitalización de los socios, puede ser un útil instrumento para:

-Establecer un periodo de estudio previo, durante el que se busca el solar adecuado y los órganos promotores de la cooperativa conocen la demanda solvente existente.

-Que las cooperativas dispongan de una lista de socios expectantes capitalizados, de modo que sean cubiertas fácilmente las bajas.

-Que, en base a la citada lista, se puedan iniciar nuevas promociones cooperativas.

-Que, caso que se produzcan dificultades en la promoción, los socios, que no estén dispuestos a continuar sus aportaciones a la cooperativa, mantengan su ritmo de ahorro y, por tanto, cuando se resuelvan las dificultades estén capitalizados para transferir sumas significativas a la cooperativa ya sin dificultades, al mismo tiempo que hayan mejorado el crédito de la promoción ante las entidades financieras.

6 BIBLIOGRAFIA

"Contract savings systems for house purchase", en Housing Finance International, Noviembre 1986.

"Germany's Bausparkassen Schwábisch Hall", en Housing Finance International, Noviembre 1986.

"Contract savings and the role of the Crédit Agricole in France", Housing Finance International, Noviembre 1986.

Bonin, Georges, "La orientación actual de la financiación de la vivienda en Francia", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 65-72.

Cachorro, Emilio "La Vivienda en el Municipio de Murcia", URBAMUSA, Junio 1989, original pendiente de publicación.

Dieter Bellinger, "El ejemplo alemán", Ponencia presentada en el primer Congreso del Mercado Hipotecario de Madrid, Octubre 1984.

Fernández, Eduardo, "El mercado de la vivienda y su financiación", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 13-23.

García de Blas, Antonio, "La financiación del sector de la vivienda en el nuevo diseño de política de vivienda", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera, 1988, núm. 4-5, págs. 111-118.

Instituto Nacional de Estadística "Encuesta de Presupuestos Familiares 1980-1981", Tomo I, Madrid, 1983.

Jover Armengol, A., "El ahorro-vivienda en Europa", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 4-5, Primavera 1988, págs. 87-96.

Jover, Agustín, "El ahorro-vivienda en Europa", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 87-96.

Le Besnerais, Pierre, "Financement immobiliere", Librairies Techniques, 1979.

Levenfeld, Gustavo, "El sistema de ahorro-vivienda en España", Rev. Actualidad Financiera núm.44, semana del 23 al 29 de Noviembre de 1987, pág. 2194-2211.

Levenfeld, Gustavo, "La nueva política de viviendas de Protección Oficial: comentario", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 99-109.

MacLennan, Duncan, "Una década de cambios en el sistema británico de financiación a la vivienda", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 73-86.

Marlin, A., Chatillon, M., "El ejemplo francés", Ponencia presentada al 1er. Congreso del Mercado Hipotecario de Madrid, Octubre 1984.

Martí, Manuel, "Reflexiones sobre la financiación de la vivienda", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera, 1988, núm. 4-5, págs. 57-61.

Morón Bécquer, Pedro, y San Román Rodríguez, Juan de la Cruz "El ahorro vinculado a la adquisición de viviendas; incentivos financieros y fiscales", Monografía número 3, Serie Minor del Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 1984.

Morón Bécquer, Pedro "Por comprar una vivienda, la máxima desgravación en el I.R.P.F." Diario La Verdad, 9 de Diciembre de 1.984.

Morón Bécquer, Pedro "Cuenta-vivienda, una posibilidad poco conocida", Diario La Verdad, 26 de Junio de 1.985.

Morón Bécquer, Pedro "La Cuenta-Vivienda B.H.E. y su experiencia piloto en la Sucursal de Murcia", publicado en "El Hipotecario de Puertas para Adentro", Enero-Marzo 1986, pág. 13.

Morón Bécquer, Pedro "Cuenta-Vivienda: Invertir desgravando para comprar la casa sin agobio de pagos", La Voz de la Empresa, Octubre 1987, pág. 98.

Morón Bécquer, Pedro "Demanda de viviendas en el colectivo de funcionarios de la Comunidad Autónoma de Murcia" La Voz de la Empresa" Artículo realizado en colaboración con el profesor José Luis Munuera y otros, La Voz de la Empresa.

Morón Bécquer, Pedro, y San Román Rodríguez, Juan de la Cruz "Antecedentes de la cuenta-vivienda en España" , Rev. Actualidad Financiera n. 44, semana del 23 al 29 de Noviembre de 1987, pág. 2163-2177.

Pérez Blanco, José María, "Las razones del cambio en la política de vivienda: algunas consideraciones", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 119-125.

Rodríguez, Julio, "Financiación a la vivienda en España: la transición hacia un sistema menos intervenido", Revista Española de Financiación a la Vivienda, Primavera 1988, núm. 4-5, págs. 25-35.

Sehafer, Otto, "German bauparkassen help finance nine million homes", Housing Finance International, Mayo 1987.

Vilarrubla, Denis, "La rénovation du Marché Hypothécaire", L'observateur de l'immobilier, núm. 4, 1er. trimestre 1987.

CAP. 7.- AHORRO-VIVIENDA

pág. 1.-

1	EL SISTEMA AHORRO-VIVIENDA	1
1.1	PLANTEAMIENTOS GENERALES	1
1.2	LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL	2
1.2.1	FRANCIA	2
1.2.2	ALEMANIA	8
1.2.3	REINO UNIDO	15
1.2.4	CONCLUSIONES	17
1.3	OBJETIVOS	19
1.3.1	POTENCIAR LA DEMANDA SOLVENTE	19
1.3.2	CAPTACION DE RECURSOS PARA LA VIVIENDA	19
1.3.3	REDUCIR LAS NECESIDADES DE FINANCIACION	20
1.3.4	FACILITAR UN MEJOR CONOCIMIENTO DE LA DEMANDA	20
1.3.5	INDICADOR DE LA CAPACIDAD DE PAGO (T)	21
1.3.6	REDUCIR LAS NECESIDADES DE GASTO PUBLICO	23
1.3.7	LIMITAR EL FRAUDE FISCAL	24
2	LA CUENTA-VIVIENDA EN ESPAÑA	25
2.1	ANTECEDENTES	25
2.2	NORMATIVA LEGAL	26
2.3	REQUISITOS	28
2.4	SITUACIONES EN QUE PUEDE SER DE UTILIDAD	29
2.5	LIMITACIONES DEL SISTEMA ACTUAL	30
3	PROPUESTAS	31
3.1	JOVENES	31
3.2	PLANES-VIVIENDA	32
3.3	FINALIDAD FONDOS AHORRO-VIVIENDA	34
3.4	PRESTAMOS	34
3.5	TIPOS DE INTERES	35
3.6	ESTADISTICAS	36
3.7	SUBVENCIONES Y SUBSIDIACIONES	37
4	EL AHORRO-VIVIENDA Y LAS COOPERATIVAS	38
4.1	CONSIDERACIONES GENERALES	38
4.2	VENTAJAS PARA LAS COOPERATIVAS	38
4.2.1	CAPITALIZACION DE LOS SOCIOS EXPECTANTES	38
4.2.2	FUENTE DE FINANCIACION PARA LA COOPERATIVA	41
4.2.3	POSIBILIDAD DE FINANCIACION	41
4.2.3.1	CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO	41
4.2.3.2	COMPRA DE SOLAR	42
4.2.3.3	AVALES	42
4.2.4	BASE PARA NUEVAS COOPERATIVAS	42
4.2.5	POTENCIADORA DEL PRINCIPIO DE PUERTAS ABIERTAS	43
4.2.6	SOLIDEZ PARA EL CONSEJO RECTOR Y GESTORA	43
4.2.7	SANEAMIENTO DE COOPERATIVAS CON DIFICULTADES	44
4.2.8	LIMITE PARA LOS SOCIOS ESPECULADORES	46
5	CONCLUSIONES	50
6	BIBLIOGRAFIA	53

1.1 PLANTEAMIENTOS GENERALES

El ahorro-vivienda se considera debe de tener una doble objetivo: a) Individual y social.

Individual, al permitir alcanzar un saldo suficiente para el pago de la entrada de la vivienda, facilitando e incentivando un hábito de consumo-ahorro sistemático desde la juventud, por el cual no suponga serios problemas el pago de la vivienda (entrada y vencimientos del préstamo).

Social, al conseguir recursos para la financiación de la vivienda a bajo interés, de modo que esta sea más asequible a los niveles bajos y medios de renta.

El ahorro-vivienda se considera que puede ayudar al a un cooperativismo de viviendas más sólido en España, tal como se analiza en el apartado 4 del presente capítulo.

Adicionalmente puede ser un instrumento útil para la política de vivienda, razón fundamental por la que se justificaría un mayor desarrollo de este sistema, mediante la creación de productos financieros y un marco regulador que apetencia al máximo el ahorro-vivienda. Por todo ello se considera más que justificado su estudio detenido, partiendo de las experiencias positivas exteriores, que por otra parte no son muy numerosas, ya que "el

CAP. 7.- AHORRO-VIVIENDA
pág. 2.-

sistema ahorro-vivienda existe, al menos "nominalmente", en bastantes países de Europa, pero sólo en tres de ellos constituye una pieza fundamental en la política global de la vivienda de su país respectivo. Son estos: Alemania Federal, Austria y Francia" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2194).

Dado que en Austria el sistema es prácticamente igual al de Alemania, el estudio se reduce a dos sistemas -el francés y el alemán que *"parten de un principio similar, ... el auxilio mutuo entre ahorradores que proyectan formar un cierto capital con objeto de acortar el tiempo de su disponibilidad"* (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2209).

1.2 LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

1.2.1 FRANCIA

El sistema de ahorro-vivienda se creó en Francia por Ley de 10 de julio de 1965, y sus objetivos básicos eran obtener:

"Financiación para proporcionar viviendas, bien en propiedad, bien en régimen de alquiler, a los estratos de población de más bajo nivel de renta. Este objetivo requería... la concesión de subvenciones y subsidiaciones.

Financiación, destinada a las clases medias, para el acceso a la propiedad, alquiler, rehabilitación, etc....

El caracter exigible de financiación a la vivienda pasaba, inexcusablemente, por el largo plazo -quince-veinte años- y la aplicación de tipos de interés reducidos.

Apoyo fiscal adecuado para potenciar el marco general de financiación perseguido" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2201-2202).

El análisis de estos objetivos e instrumentos se considera que es de interés para España, máxime teniendo en consideración los resultados, ya que "el sistema ahorro-vivienda mantiene unos depósitos que suponen el 94% del saldo de las cuentas de créditos del MH y PC. Continúa siendo, por tanto, la base del sistema de financiación a la vivienda libre" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2204).

Vistos los objetivos y resultados del sistema, se considera de interés analizar detenidamente las características del sistema ahorro-vivienda en Francia, regulado en el Boletín Oficial de 24 de Julio de 1986, página 9.129.

Las cuentas ahorro-vivienda, según la referida normativa, operan con las condiciones siguientes:

- Apertura por cualquier persona física.*
- Cada persona sólo puede ser titular de una cuenta.*
- Apertura mínima de 750 F (unas 15.000 Pts.).*
- Imposiciones posteriores mínimas de 150 F.*
- Límite máximo de los depósitos efectuados en 100.000 F.*

CAP. 7.- AHORRO-VIVIENDA

pág. 4.-

- Posibilidad de retirada de fondos sin previo aviso, condicionado a que el saldo no descienda de los 750 F., caso contrario debe de ser cancelada.
- La titularidad de la cuenta puede ser transferida entre parientes, por acto inter vivos o mortis causa.
- Los intereses se capitalizan a 31 de diciembre, informando del saldo al titular.
- La entidad no podrá cobrar ningún tipo de gastos al titular en relación con la cuenta.
- Si una persona es titular de una cuenta y de un plan, deberá de tenerlos en la misma entidad financiera, siendo posible transferir las cuentas entre entidades.

Las condiciones para la concesión de los préstamos son:

- Mínimo de 18 meses desde la apertura de la cuenta.
- La suma de los intereses acumulados de la cuenta deberá de superar los 500 F. (250 para rehabilitación).
- Los intereses de las cuentas de los miembros de la unidad familiar son acumulables para tener acceso al préstamo vinculado.
- El tipo de interés de el préstamo es del 4'5% (1'5% por encima del de remuneración de la cuenta).
- El plazo del préstamo oscila entre 2 y 15 años.
- La cuantía debe ser tal que los intereses devengados durante todo el período de amortización no excedan 1'5 veces los intereses acumulados durante la fase de ahorro.

- El préstamo ha de ser destinado a la financiación de una residencia principal (ocupada un mínimo de 8 meses al año) del titular, ascendientes o descendientes, o alquiler.
- Se deberá de reembolsar automáticamente el préstamo si la vivienda se destina a otro fin.
- En el caso de cambio de residencia habitual, vendiendo la anterior y adquiriendo la nueva, podrá mantenerse el préstamo.

Es de destacar que al vincularse los potenciales intereses del préstamo hipotecario con los del ahorro-vivienda, se está estableciendo una relación, en alguna medida flexible, entre los fondos (cantidades y tiempo) aportadas al sistema, y los fondos con que se beneficia del sistema -préstamo hipotecario-. Se considera que esta relación puede ser muy adecuada para que cada cual, en función de sus posibilidades y necesidades, tenga una regla clara de relación con el sistema de ahorro-vivienda, aplicando el principio del beneficio mutuo.

Con posterioridad a la cuenta vivienda, -aunque haya alcanzado una mayor difusión-, nació el plan ahorro-vivienda que "consiste en un contrato de ahorro vinculado con compromiso de efectuar imposiciones periódicas mensuales,

CAP. 7.- AHORRO-VIVIENDA
pág. 6.-

trimestrales o semestrales, durante un período de no menos de cinco años" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2208). Sus característica son:

- Los depósitos no pueden ser retirados antes de vencer el período preestablecido de ahorro.
- Finalizado dicho período, el titular dispone de un plazo de seis meses para convenir el nuevo plazo.
- Se fijan cuantías mínimas de imposiciones, tanto de apertura como periódicas, y un máximo de saldo por imposiciones de 150.000 F..
- Interés del 6%, del que aproximadamente la mitad lo paga la entidad financiera y el resto el Estado, en concepto de prima, con un máximo de 10.000 F.
- Intereses y primas están exentos del Impuesto sobre la Renta.
- El préstamo máximo es de 400.000 F..
- Si se desea retirar parte de los ahorros, el Plan se transforma en cuenta, recalculándose los intereses.
- Concluido de período de ahorro, se puede optar por:
 - . Solicitar el préstamo vinculado al plan.
 - . Retirar el saldo -incluidas primas-, sin necesidad de adquirir vivienda.

Para Jover Armengol, las claves del éxito han sido que *"los intereses percibidos en un plan o cuenta ahorro-vivienda gozan de exención fiscal. Además el Estado paga una prima tanto a la cuenta como al plan..., la amplia red de distribución del producto ahorro-vivienda, ya que en Francia*

cualquier entidad financiera está autorizada para ofertar este producto, lo que ha favorecido su difusión" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 91).

Ahora bien, el sistema presenta tres problemas para el referido autor. En primer lugar *"el frágil equilibrio del sistema... A partir de 1980... ha desincentivado el ahorro presentando incrementos anuales inferiores al 10%. Por el contrario, el volumen de préstamos ahorro-vivienda aumenta... agotando la capacidad de equilibrio del sistema"* (Jover Armengol, A., 1988, pág. 91). La cuestión estriba, en que *"El sistema francés está basado en el principio de la bola de nieve"* y se trata de un sistema profundamente *desequilibrado...el sistema no podrá seguir cubriendo la cuota de financiación que ha cubierto... Se reducirá a sus justos términos*" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2210).

"El segundo problema es el de la costosa contribución del Estado al mantenimiento del ahorro-vivienda" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 91). Así *"Dentro del conjunto de ayudas presupuestarias para 1985, que ascendieron a 47.000 millones de francos, las primas del ahorro-vivienda supusieron 6.200 millones de francos... En el capítulo de gasto fiscal, para un total estimado de 26.300 millones de francos, la no imposición a los intereses y primas del ahorro-vivienda supusieron 3.500 millones de francos"* (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2206). Se considera que esta es una crítica discutible, en la medida en que el sistema aho-

rro-vivienda este capitalizando a las personas con niveles medios y bajos de renta, y con ello hacen preciso menos gasto público de otro tipo para atender la necesidad social de la vivienda en Francia.

"El tercer problema es el de la insuficiente cuantía de los préstamos ahorro-vivienda. Al no actualizarse las cuantías, y al estar sometido al mercado de la vivienda y a las tensiones inflacionistas, la cuantía de los préstamos cada vez resulta más insuficiente... y ello explica también la mayor propensión a utilizar el sistema ahorro-vivienda como instrumento del sistema de financiación de operaciones de rehabilitación" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 91-92).

1.2.2 ALEMANIA

"El sistema de ahorro-vivienda se inicio en Alemania al comienzo de la década de los 20, debiendo su origen a la insuficiencia del sistema financiero para cubrir adecuadamente una demanda suficientemente adaptada a las posibilidades de los estratos de población de los niveles de renta medios y medio-bajos....

El problema estriba en que la Ley alemana de Bancos Hipotecarios era - y continua siéndola muy estricta en cuanto a la actividad de estas entidades, no autorizándolas a efectuar préstamos cuya cuantía excediese el 60% del valor

de la garantía, so pena de no poder emplear estos préstamos como respaldo de sus emisiones" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2195).

Ante la dificultad de reunir el 40% no cubierto por la garantía hipotecaria, nace la Bausparkassen "(literalmente Cajas de Ahorro para la Construcción) como organizaciones cooperativas de auxilio mutuo que tras una fase previa de ahorro de sus socios, concedían a los mismos préstamos con garantía hipotecaria de segundo rango para la adquisición o construcción de viviendas unifamiliares" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2195).

Las primeras Bausparkassen que se fundaron eran de carácter privado; más adelante se crearon secciones autónomas de los institutos especiales de crédito de carácter público con sistema contable separado del resto de la institución, que desempeñan una función análoga a la de las Bauparkassen" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2195).

"La importancia del sistema ahorro-vivienda ha sido creciente desde su creación y en la actualidad constituye una pieza básica en el sistema global de financiación al sector, habiendo aportado el 41'3% del total de financiación en 1985" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2196).

En relación con la necesidad de continuo crecimiento de las imposiciones en el sistema francés, se considera oportuno destacar, que el sistema alemán, para su buen funcionamiento no requiere que se mantenga este continuo crecimiento del volumen de ahorro, y que incluso dispone de mecanismos que le defienden de tal necesidad. Tal como se indica en el punto siguiente, el compromiso de concesión de préstamos está condicionado a que se disponga de fondos, por lo que caso de que hubiese un fuerte descenso en los saldos, si bien se producirían en el sistema dificultades de tipo social, al no poder alcanzar sus depositantes los objetivos que habían motivado el esfuerzo ahorrador, jurídicamente no podrán realizar ninguna acción, ya que cuando ahorraban, se les informó de que el préstamo estaba condicionado a la existencia de fondos suficientes.

"El sistema está cerrado sobre si mismo, conformando un circuito que se mantiene absolutamente al margen del mercado de capitales y de sus fluctuaciones de intereses. El objetivo es claro: los préstamos que se otorgan a los ahorradores lo son a tipos muy inferiores a los del mercado crediticio y permanecen fijos durante todo el periodo de amortización, independientemente de los de mercado. En contrapartida, la remuneración de los depósitos durante el periodo de ahorro es también reducida, fija y correlacionada directamente con el tipo de interés que se va a aplicar durante la fase del préstamo.

Consecuencia directa del método es que el largo tiempo que el ahorrador debe esperar hasta reunir la cantidad planificada... los préstamos se conceden fundamentalmente en base al conjunto de depósitos de los ahorradores y, por tanto, debe esperar hasta que existan fondos disponibles. Obviamente esto constituye un gran inconveniente. La fecha de hacer realidad el proyecto inmobiliario parece muy lejana para el cliente.. pero esto no constituye un verdadero problema dados los rasgos sociológicos y el comportamiento del pueblo alemán. Una gran parte de los ahorradores son jóvenes con edades comprendidas entre los 18 y los 25 años que aspiran a convertirse en propietarios a la edad de 25-30 años" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2198).

Sin duda esta amplia difusión entre los jóvenes alemanes está muy lejos de conseguirse en España, no obstante parece ser que se están adquiriendo entre la población española unos hábitos de mayor previsión y ahorro (consecuencia posible del desarrollo) , a juzgar por el fuerte crecimiento de los seguros (excluidos los de prima única de seguro) observado en los últimos años. Adicionalmente, dados los fuertes incentivos fiscales y la evolución de las pensiones máximas de la Seguridad Social, es previsible un fuerte crecimiento de los planes de pensiones en los próximos años. Por tanto, sería lógico que aquellos que quieren disponer de vivienda (especialmente los jóvenes)

también realicen un esfuerzo ahorrador periódico, máxime cuando el objetivo es cierto y más próximo en el tiempo que los planes de pensiones.

Respecto a la liquidez de los planes "Si un ahorrador necesita o simplemente desea disponer del capital antes de que llegue a su madurez el contrato ahorro-vivienda, se le ofrece un préstamo puente, por otra institución...Esto ha motivado que se configuren grupos financieros constituidos por un Bausparkasse, un banco hipotecario, un banco comercial y una compañía de seguros... Un ejemplo típico de la formación del capital necesario para adquirir una vivienda puede estar conformado como sigue: un 45% del precio se financia con un préstamo hipotecario a largo plazo, entre un 25 y un 30% es financiado por el Bausparkasse, un 10% es ofrecido por el banco comercial y el resto lo aporta el cliente a través de ahorros acumulados en su contrato ahorro-vivienda" (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2199).

El que intervengan tres entidades para financiar una operación de compra-venta, se considera quizás demasiado laboriosa y por tanto costosa en cuanto a trámites administrativos, tanto en la concesión, como en la formalización, como en la gestión de cobro (hay que cobrar tres recibos). Una posible ventaja estaría en la distribución de riesgo, entre varias entidades pero quizás no tenga demasiado peso dado el riesgo reducido de la operación, ya que se trata de un préstamo de importe reducido en relación con el total del

activo de la entidad, concedido a personas cuya capacidad de ahorro está demostrada durante muchos años via ahorro-vivienda, y con la garantía hipotecaria de la vivienda residencia habitual del deudor.

A continuación se realiza un resumen del funcionamiento de las cuenta-vivienda en Alemania, siguiendo el referido trabajo (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2200):

- El destino debe ser: a) la construcción de una nueva casa, b) la adquisición de una ya existente que vaya a ser ocupada por primera vez, c) la ejecución de obras de rehabilitación en la vivienda habitual, incluida la posible adquisición, o la adquisición de un solar para construir.
- La cuantía total del contrato (ahorro más préstamo) la fija el ahorrador en función de sus necesidades y capacidad de ahorro.
- Se compromete a aportaciones fijas anuales (generalmente el 5% del saldo a alcanzar).
- Los depósitos se retribuyen según elección del ahorrador a un interés fijo entre el 2'5 y 4'5%, el cual pagará posteriormente los intereses de su préstamo en función del interés elegido.
- Cuando el adquirente potencial haya ahorrado entre el 40-50% del objetivo, y haya fondos en el Bausparkasse, podrá obtener el préstamo.
- El préstamo se garantiza mediante segunda hipoteca sobre la vivienda objeto de la financiación.

- "Pasados diez años desde la conclusión del contrato ahorro-vivienda, el ahorrador podrá disponer libremente del saldo" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 93).

En cuanto a las ventajas fiscales "han experimentado desde sus inicios, múltiples modificaciones. La base legal sigue siendo la Ley de Imposición sobre Ingresos. Los importes máximos deducibles del total de los ingresos de 2.340 DM por persona sola y del doble para matrimonios, más 600 DM por cada hijo. Gastos adicionales de la misma cuantía computarán en un 50%. A ello se añaden 3.000 o 6.000 DM para personas solas o matrimonios respectivamente, que pueden deducirse en concepto de gastos para seguros... Condición para la concesión del beneficio fiscal es el empleo de los medios de ahorro-vivienda, después de la adjudicación del contrato de ahorro-vivienda, para fines relacionados con la vivienda, no distinguiendo entre vivienda nueva, de primera o de segunda residencia, o vivienda a rehabilitar.

La prestación dineraria (prima) con derecho legal a ella ...está fijada en el 14% del ahorro fiscalmente protegido aumentando un 2% por hijo, importe que es de 800 marcos alemanes para personas solas y de 1.600 para matrimonios... Condición para la concesión de la prima es que los ingresos sujetos a imposición no sobrepasen una determinada cuantía máxima, siendo esta cuantía para cónyuges de 48.000 DM, y para personas solas de 24.000 DM" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 93-94).

Se considera de especial interés el que las subvenciones a fondo perdido dependan además del nivel de ingresos del esfuerzo previo realizado por los solicitantes, y posiblemente ello sea un indicador de una cultura que incentiva el esfuerzo personal, y de cuyos resultados es prueba la marcha de su economía en relación con el resto de los países europeos.

Respecto a los resultados, se considera oportuno señalar que "el sistema ahorro-vivienda drena una importante cuota de ahorro hacia si mismo, pero también es cierto que crea un ahorro que de otra forma no existiría y se dedicaría al consumo. (Levenfeld, Gustavo, 1987, pág. 2196).

1.2.3 REINO UNIDO

Las características fundamentales del sistema del Reino Unido, aprobado en 1978 por los laboristas, son:

"-Va destinado exclusivamente a aquellas personas que adquieren vivienda por primera vez.

-El titular se compromete a ahorrar practicamente en cualquier tipo de cuenta: 300 libras para obtener la subvención máxima del Estado; 600 libras para obtener el préstamo.

Al cabo de los dos años, el beneficiario deberá adquirir una vivienda cuyo precio no debe superar los valores prefijados por el Gobierno para las distintas áreas geográficas"

Las causas del fracaso estarían en "La cuantía de la prima y del préstamo es a todas luces incongruente con el precio de la vivienda en aquel país -subvención de hasta 110 libras (unas 22.000 é) préstamo máximo de 600 libras (unas 120.000 é)... para valores máximos de venta entre 4 y 7'6 millones de pesetas...

El período de ahorro obligatorio es de dos años. Y en el Reino Unido parece evidente que quien desea comprar no espera dos años, y que quien puede esperar, no piensa en comprar... Entre 1980 y 1983, el número de beneficiarios del sistema ahorro-vivienda ascendía 22.000, cuando sólo en 1983 los beneficiarios potenciales eran ya de 330.000. Por consiguiente el ahorro-vivienda en el Reino Unido no ha cuajado en absoluto" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 89).

A las razones de la poca aceptación señaladas, se considera habría que añadir la rigidez del sistema, al establecer un período de duración de la cuenta de dos años.

Se considera digno de especial atención, el que se de un trato especial -únicos posibles beneficiarios- a aquellos que van a adquirir su primera vivienda, ya que sin duda son los que en principio no cuentan con ningún capital inicial,

y por lo tanto precisan de ayudas adicionales -el resto dispondría de los posibles ingresos provenientes de la venta de la anterior vivienda-.

Los resultados obtenidos por el sistema no son muy alentadores globalmente, ya que laboristas y conservadores *"mantienen una viva polémica acerca del porqué del fracaso de este instrumento financiero"* (Jover Armengol, A., 1988, pág. 89).

1.2.4 CONCLUSIONES

El sistema francés ha tenido un gran crecimiento, gracias a su flexibilidad financiera, y los grandes apoyos en subvenciones y subsidiaciones recibidos del Estado, hasta el punto de representar el 94% del saldo de las cuentas de crédito del MH y PC. No obstante, el sistema precisa de este continuo crecimiento "efecto bola de nieve" para subsistir, lo cual es inmantenible a largo plazo.

El sistema alemán nace ante la limitación de las hipotecas al 60% del valor de tasación, y se plantea como un sistema independiente al resto del mercado financiero, al objeto de conseguir préstamos a bajo precio. El sistema goza de gran estabilidad, considerándose que una de sus principales virtudes es el haber conseguido que un porcen-

taje elevado de la juventud alemana ahorre para adquirir la vivienda, con lo que posteriormente precisarán menores ayudas (gasto público) del Estado.

No obstante, en opinión del autor, el sistema alemán puede resultar demasiado complejo, y por tanto costoso de administrar, y complicado para los beneficiarios, al tener que operar con tres o cuatro entidades para obtener la financiación de su vivienda. No obstante, resulta evidente el éxito del sistema, considerándose como causa principal que la ayuda a la persona para la adquisición de la vivienda, se hace depender en buena parte de su esfuerzo medido por el ahorro-vivienda.

Jover Armengol realiza un interesante estudio comparado de los sistemas francés y alemán, del que se va a intentar obtener sugerencias de interés para la realidad española.

"En Alemania rige el principio de especialización, según el cual solo unas entidades financieras están capacitadas para ofrecer y gestionar el ahorro-vivienda: las Bausparkassen. Por el contrario en Francia cualquier entidad financiera puede ofrecer el ahorro-vivienda" (Jover Armengol, A., 1988, pág. 94). Se considera que ambos sistemas plantean situaciones en alguna medida extremas respecto a este punto, tal como se ha analizado anteriormente. Así, en opinión del autor, puede resultar excesiva la especialización alemana, mientras que la posibilidad francesa de que

todas las entidades puedan aperturar cuentas de ahorro-vivienda, si bien tiene la ventaja de potenciar al máximo la captación de recursos para la vivienda, en cambio, al relacionarse el ahorrador con entidades distintas a las que van a concederle la financiación de su vivienda, este va a ser menos conocido a la hora de valorar riesgo, y por otra parte, no recibirá el asesoramiento que le pueden ofrecer para la adquisición de la vivienda las entidades financieras especializadas en este tipo de actividad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 POTENCIAR LA DEMANDA SOLVENTE

El ahorro-vivienda por una parte capitaliza a los futuros adquirentes, y adicionalmente potencia el desarrollo de unos hábitos de ahorro, que permitirán al individuo adquirir la vivienda con menos dificultades financieras.

1.3.2 CAPTACION DE RECURSOS PARA LA VIVIENDA

Este es uno de los objetivos generales en Alemania y Francia, bajo el principio de ayuda mutua tal como se ha visto con anterioridad, y también lo podría ser para España. Sería conveniente que dicha financiación beneficiase en primer lugar a los adquirentes con niveles reducidos de

renta, o lo que es lo mismo, que dichos fondos se orientasen a financiar a la V.P.O..

1.3.3 REDUCIR LAS NECESIDADES DE FINANCIACION

En la medida en que los adquirentes hayan realizado, previamente a la adquisición de la vivienda, un mayor esfuerzo ahorrador, sus necesidades de financiación serán menores.

1.3.4 FACILITAR UN MEJOR CONOCIMIENTO DE LA DEMANDA

Uno de los graves problemas del sector de la construcción es su evolución cíclica, y los riesgos de que, dado el largo proceso de maduración del producto, se plantéen desajustes entre la oferta y la demanda, de modo que se construyan casas que luego permanecen desocupadas un largo período.

Puesto que en España ya existe un abundante parque de viviendas, el problema reside fundamentalmente en los desajustes entre oferta y demanda, en cuanto al emplazamiento o las características de las viviendas.

Por tanto, si se encauzara en el sistema ahorro-vivienda la mayoría de la demanda potencial de nuevas viviendas, resultaría más fácil conocer la demanda potencial futura, tanto cuantitativa como cualitativamente, al estar identificado el colectivo de demanda solvente futura de viviendas, lo cual puede facilitar adecuados estudios de mercado, al disponer hasta de las direcciones de los interesados, así como de su capacidad de desembolso mínimo (saldo del ahorro-vivienda).

1.3.5 INDICADOR DE LA CAPACIDAD DE PAGO

El ahorro-vivienda cuando se utiliza durante un período significativo de tiempo para ahorrar sistemáticamente una cantidad, es un indicador de la capacidad de pago mínima del individuo, superior a otros sistemas más generalizados como él de suponer que se puede pagar un porcentaje de los ingresos (no analizando la propensión o necesidades de consumo del individuo en sus circunstancias personales).

Este indicador, por su gran seguridad (el individuo que antes de comprar su vivienda ahorra periódicamente una cantidad, podrá pagarla luego en concepto de cuotas del préstamo, excepto por causas imprevisibles, de fuerza mayor, y por tanto poco probables) puede adolecer de ser excesivamente conservador, si se interpreta en su sentido más es-

tricto, de conceder un préstamo que suponga una obligación de pago igual a las cantidad que el individuo ha demostrado que es capaz de ahorrar vía cuenta-vivienda.

Este posible exceso de conservadurismo se debe a que evidentemente, el individuo tendrá un mayor incentivo para sacrificarse por su vivienda cuando la está disfrutando, que en el periodo de ahorro previo. Adicionalmente, caso de que no realice los pagos una vez comprada, ello puede suponerle la pérdida de su vivienda y de sus ahorros, por lo que su "capacidad" de pago será mayor que la de ahorro previo.

A esta mayor capacidad de pago del préstamo que las imposiciones realizadas en la cuenta-vivienda, hay que añadir el que normalmente se habrá realizado un ahorro adicional, materializado en otros activos (cartillas, cédulas, acciones, etc.), que generalmente también se invertirá total o parcialmente en la compra de la vivienda.

En los casos en que durante el periodo de ahorro-vivienda se haya estado pagando un alquiler, obviamente, al habitar la casa en propiedad, la capacidad de pago de préstamo mínima será la capacidad de ahorro ya mostrada más el alquiler.

En resumen, el hábito de ahorro mostrado a través de las imposiciones realizadas en el ahorro-vivienda es un indicador de elevada fiabilidad sobre la capacidad mínima de endeudamiento de los individuos. No obstante, en general, cabe preveer que estos tienen una capacidad para pagar cuotas de amortización por el préstamo superiores a las cantidades que hayan depositado en la cuenta.

1.3.6 REDUCIR LAS NECESIDADES DE GASTO PUBLICO

Si el adquirente potencial ha alcanzado un mayor ahorro, y al mismo tiempo ha demostrado en mayor grado su solvencia a las entidades financieras, sus necesidades de ayuda pública para la obtención de la vivienda serán menores, y por tanto será preciso un menor gasto público, para igual grado de atención a la necesidad básica de la vivienda.

Al mismo tiempo se podrá plantear un sistema de relaciones ciudadano-Estado, de modo que se incentive más a los que además de necesitar vivienda, se esfuercen para alcanzarla, con lo que se estará potenciando una sociedad con ciudadanos menos dependientes de las ubres del Estado y por tanto dignos, en la que al obtenerse ayuda pública en función del propio esfuerzo, se limitarán las demandas desmedidas de gasto público por este concepto, ya que mayores demandas sociales en calidad de vivienda, deberán de ir

acompañadas de un mayor esfuerzo ahorrador por los propios interesados, para cubrir el porcentaje del precio que a ellos les corresponda.

1.3.7 LIMITAR EL FRAUDE FISCAL

La difusión del ahorro-vivienda ha de contribuir a reducir el fraude fiscal en las escrituras de compra-venta de las viviendas, ya que con dicho sistema, el ahorro previo, al objeto de beneficiarse el adquirente de las ventajas fiscales, lo tendrá depositado en cuenta-vivienda, de modo que tiene la obligación de declararlo en escritura, al objeto de justificar ante Hacienda que lo destina al fin previsto. En cuanto a las deudas adquiridas, préstamos hipotecarios o letras, serán recogidos en documento público.

Por tanto, caso de que la mayoría de los ahorros estén depositados en cuenta-vivienda, será una parte muy reducida del precio final, la que se pueda ocultar a la Hacienda.

2 LA CUENTA-VIVIENDA EN ESPAÑA

2.1 ANTECEDENTES

La popular "cuenta ahorro-vivienda" fué regulada inicialmente por el Dto.-ley 8/1966, de 3 de octubre,-sobre ordenación económica-, siendo su última regulación la Orden del Ministerio de Economía y Comercio de 19 de junio de 1981.

Pese a la popularidad que alcanzó, su difusión fué muy limitada, alcanzando su saldo máximo de 7.312 millones de pesetas en 1972, para caer a 600 en 1981. La razón de tan limitada difusión quizás se encuentre(1) en la gran rigidez y complejidad administrativa, ya que se establecía un plazo mínimo de ahorro de dos años, penalizándose la disposición previa a la terminación de dicho plazo, y limitándose tanto las imposiciones iniciales como las adicionales al plan de ahorro.

El préstamo se establecía en función del ahorro periódico y del saldo, a un tipo de interés muy reducido, lo que junto a la complejidad administrativa, no hacía atractivas estas cuentas para las entidades financieras. Su reducido interés y largo plazo mínimo para poder adquirir la vivienda, tampoco las concedía alicientes para los adquirentes por

tenciales, de modo que esta normativa, si bien vigente, en la actualidad ha sido derogada por la práctica, al no interesar ni a ahorradores, ni a las entidades financieras.

Ante estas limitaciones de la cuenta ahorro-vivienda, y teniendo en cuenta la total libertad respecto a las condiciones financieras que permitía la normativa fiscal del I.R.P.F., se diseñó y puso en funcionamiento la "cuenta-vivienda B.H.E." en Murcia en 1984, procurando dotarla de una gran flexibilidad y agilidad administrativa, de modo que la liquidez fuese inmediata desde el momento de su apertura, el compromiso de ahorro resulta fundamentalmente un compromiso del ahorrador consigo mismo, ya que el B.H.E. no penalizaba su incumplimiento (aunque sí se tendría en cuenta a la hora de la concesión del préstamo), admitía imposiciones adicionales a las programadas y disposiciones parciales del saldo.

2.2 NORMATIVA LEGAL

El Art. 125.5 del Rgto. del I.R.P.F. establece "Se considerará que se han destinado a la adquisición de la vivienda que ha de constituir la residencia habitual las cantidades que se entreguen a los promotores de dichas viviendas o se depositen en Bancos, Cajas de Ahorro u otras entidades de crédito, en cuentas separadas de cualquier otro tipo de imposiciones, con expresión de su destino para la

adquisición de la vivienda que vaya a constituir la residencia habitual del contribuyente. Estas cuentas tendrán la denominación de "cuentas vivienda".

La referida normativa fué ampliada en cuanto al tipo de desgravación en el Real Decreto 1667/1985, de 11 de Septiembre, que desarrolla el Real Decreto-Ley 2/1985, de 30 de abril, de Medidas de Política Económica (BOE 18 de septiembre), Art. 11,2. d) *Las cantidades destinadas a las cuentas "vivienda", reguladas en el número 5 del art. 125 del Rgto. del I.R.P.F., después de la entrada en vigor del Real Dto.-ley 2/1985, de 30 de abril, podrán beneficiarse del porcentaje de desgravación del 17%, a que se refiere el presente artículo, en el importe de la cuenta que se aplique a la vivienda habitual de nueva construcción.*

Si la vivienda habitual adquirida no fuera de nueva construcción, por haber sido objeto de ocupación o utilización previa, el porcentaje de desgravación será el 15%. Si se hubiera desgravado el 17%, deberá de incrementarse el importe de la cuota líquida correspondiente al año en que se produzca la aplicación de la cuenta en el importe que representa la diferencia entre el 15 y el 17%, indebidamente computado, sin que esta circunstancia implique sanción, y con la exigencia del correspondiente interés de demora."

La Ley 21/86, de 23 de Diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1987 (BOE DE 24 de diciembre), en el 44,f,2.b) mantuvo la anterior normativa "El 17% de las cantidades satisfechas en el ejercicio de que se trate para la adquisición o rehabilitación de viviendas, de conformidad con lo establecido en el artículo 7 del Real Decreto-Ley 2/1985, de 30 de abril, sobre Medidas Urgentes de Política Económica".

2.3 REQUISITOS

Además de los exigidos a la desgravación por inversión, el Art. 125.5 del Rgto. del I.R.P.F. requiere que:

-Sean "Cuentas separadas de cualquier otro tipo de imposiciones, con expresión de su destino".

-Que no se disponga total o parcialmente con fines diferentes de la adquisición o construcción de la vivienda que vaya a constituir la residencia habitual del contribuyente.

-Plazo máximo de 4 años a partir de su apertura, para adquirir o iniciar las obras para cuya financiación fueron entregadas las cantidades o abiertas las cuentas.

Dado que se establece el plazo de cuatro años para adquirir la vivienda, cabe la posibilidad de que se cumpla tal condición, adquiriéndola bien por contrato o por escri-

tura, se puede entender dentro de tal concepto la adscripción a una cooperativas de viviendas sin que el adquirente desembolse el coste total, de modo que no es preciso disponer total o parcialmente del saldo de la cuenta, en cuyo caso podría mantener dicha cuenta un plazo superior a los cuatro años, sin pérdida de los beneficios de la desgravación.

2.4 SITUACIONES EN QUE PUEDE SER DE UTILIDAD

La cuenta está especialmente creada para aquellas personas que a corto, medio o largo plazo deseen adquirir una vivienda, bien sea para primera residencia o con otros fines (únicamente en el primer caso se tendrá derecho a la desgravación). Es especialmente recomendable en las situaciones siguientes:

a) Para los jóvenes con empleo (especialmente si viven en el domicilio paterno los cuales pueden tener una capacidad de ahorro que difícilmente se materializará en incrementos del saldo, a no ser que existan motivaciones atractivas, como puede ser el reunir la entrada de la vivienda futura.

B) Para aquellos que piensan comprar vivienda a medio plazo, por no disponer del dinero de la entrada. Para ellos, la cuenta-vivienda les ofrece la posibilidad de ir ahorrando

sistemáticamente, lo que les permitirá alcanzar el tan deseado saldo preciso para poder comprar la vivienda, al mismo tiempo que obtienen una muy elevada rentabilidad para su esfuerzo ahorrador.

C) Cuando ya se dispone de la entrada y se prevee comprar en breve plazo o se está pensando en cambiar de casa, pero aún no se ha encontrado la vivienda deseada. Gracias a la cuenta-vivienda se podrá obtener una elevada rentabilidad del saldo disponible, al mismo tiempo que se va aumentando vía ahorro periódico, y se facilita la obtención de un préstamo en condiciones especialmente interesantes.

D) Aquellos que deseen invertir en vivienda, bien para utilizarla como segunda residencia o como inversión (para alquiler), en cuyo caso aunque no obtengan el derecho a la desgravación, si se beneficiarán de las ventajas de un plan de ahorro sistemático, elevada rentabilidad financiera y condiciones especiales en el préstamo hipotecario.

2.5 LIMITACIONES DEL SISTEMA ACTUAL

La cuenta-vivienda ha obtenido, a partir de 1.987 una creciente difusión en España, aunque no existen estadísticas recientes que permitan confirmar tal suposición. Las razones de tal acogida son múltiples, considerándose que una de las causas fundamentales para su desarrollo futuro está en el actual coste

de las viviendas, que requiere para su adquisición el que previamente se haya realizado un ahorro significativo en relación con la renta anual de los adquirentes.

Otra razón, importante sin duda, es el hecho de que se hayan reducido las posibilidades de desgravar por inversiones en renta fija y variable a partir de 1987, por lo que al contribuyente practicamente sólo puede actuar sobre su deuda tributaria ahorrando e invirtiendo en vivienda o en planes de pensiones.

No obstante, por la misma razón de los elevados costes de la vivienda, y teniendo en cuenta la experiencia internacional en ahorro-vivienda, se considera que el sistema actualmente vigente en España es susceptible de mejoras, tal como se expone en el siguiente apartado.

3 PROPUESTAS

3.1 JOVENES

Dado que los jóvenes parten de un patrimonio prácticamente nulo, y que se está retrasando en los últimos años la edad de matrimonio, sería conveniente que esa capacidad de elevado ahorro derivado de vivir en el domicilio paterno se orientará hacia la vivienda futura vía ahorro-vivienda, ya que es una necesidad que sienten, y que por tanto se puede potenciar a través de adecuados incentivos financieros y fiscales.

Con tal fin sería conveniente que:

A) Se estableciese para el ahorro-vivienda un periodo superior al actualmente vigente de los 4 años, ya que puede resultarles insuficiente dicho plazo para reunir el saldo para la entrada de la vivienda, así como el que en muchos casos les resultará prematuro pensar en adquirir su vivienda en un plazo de 4 años, por razones extraeconómicas.

B) Se les concediese incentivos financieros-fiscales adicionales, tales como subvención a fondo perdido como sucede en Alemania para la entrada o subsidiación de intereses por cantidades fijas durante los primeros años de la vida del préstamo hipotecario, en función de las mensualidades del ahorro-vivienda, condicionado al cumplimiento de un plan de ahorro durante un periodo mínimo. Otro instrumento incentivador sería facilitar a los ahorradores el acceso a viviendas con mejor relación calidad/precio, por ejemplo vía cooperativas en régimen especial.

3.2 PLANES-VIVIENDA

La experiencia francesa y alemana muestran una mayor difusión de los planes que las cuenta-vivienda, los cuales por otra parte contribuyen en mayor grado a alcanzar los fines del ahorro-vivienda expuestos al principio del presente capítulo.

La actual normativa de la cuenta-vivienda en España, se limita a incentivar el ahorro de aquellos que piensan adquirir su vivienda a corto-medio plazo (no superior a 4 años), pero no potencia el ahorro de aquellos para los que este plazo es insuficiente, y para los cuales son precisas ventajas más atractivas, dado que al alejarse en el tiempo la posibilidad de que disfruten de la vivienda (fin del ahorro), requieren unos mayores incentivos.

Por tanto, sería conveniente establecer otro tipo de incentivos para el ahorro cuya finalidad sea el adquirir la vivienda a medio-largo plazo.

Por otra parte, resulta lógico que los incentivos fiscales al ahorro para atender la necesidad social-básica de la vivienda sean, al menos, iguales a los concedidos actualmente en España para obtener una pensión adicional a la de la Seguridad Social.

Por tanto, se considera conveniente, por razones de justicia y eficacia, dar un tratamiento fiscal a los planes-vivienda semejante a los planes de jubilación.

Estos incentivos se concederían a los planes ahorro-vivienda, los cuales se diferenciarían de las actuales cuentas-vivienda en:

1.- DURACION.- Mientras que las cuenta-vivienda no tienen plazo mínimo de disponibilidad, los planes-vivienda tendrían una duración mínima de dos años, y además no tendrían límite en cuanto duración máxima.

2.- AHORRO-PERIODICO.- Mientras que en la cuenta-vivienda no se establece la obligación de un ahorro periódico, en los planes-vivienda se considerará fundamental la obligación de un ahorro periódico, mensual o a lo máximo trimestral (para aquellos con ingresos irregulares) según un plan previamente fijado, si bien se admitirían ingresos adicionales.

3.3 FINALIDAD FONDOS AHORRO-VIVIENDA

Dado que el ahorro-vivienda se beneficia de significativos beneficios fiscales (sociales) y tiene como fin la adquisición de vivienda, resulta lógico que los fondos que las entidades financieras capten por el ahorro-vivienda, se aplique exclusivamente a la financiación de la V.P.O..

3.4 PRESTAMOS

Sería conveniente que se concediesen préstamos en mejores condiciones a aquellos que se hayan esforzado antes y hayan contribuido aportando fondos al sistema, mediante el ahorro-vivienda.

En este sentido se considera especialmente interesante el planteamiento francés de conceder los préstamos ligando intereses devengados por la ahorro-vivienda, con intereses devengados por el préstamo-vivienda, ya que con este sistema, cada uno, en función de su capacidad de ahorro y necesidades, podrá elegir la combinación que más le interese de plazo-cantidad, y no obstante se puede conseguir un limitado equilibrio financiero, y que cada cual reciba en función de lo que aporte.

3.5 TIPOS DE INTERES

Dado que las cuenta-vivienda en 1989 no tienen ninguna normativa financiera que regule la aplicación de sus fondos, ni ningún tipo de obligaciones para las entidades financieras, estas están compitiendo para atraer a los ahorradores potenciales ofreciendo elevados tipos de interés, llegando a darlas un planteamiento próximo a las denominadas cuentas financieras, así, por ejemplo, Praga Hipotecaria ofrece una remuneración en función del saldo medio anual que oscila entre el 8'5% y el 11% para saldos medios superiores a los tres millones de pesetas (La Gaceta, 24 de mayo de 1989).

Esta competencia, vía elevado interés, si bien supone un mayor incentivo para la difusión del ahorro-vivienda, en cambio limita la posibilidad planteada anteriormente de permitir las financiación de la vivienda a bajo interés.

Este problema se resolvería caso de que se aceptase la propuesta expresada en el apartado anterior de afectar dichos fondos a la financiación de la V.P.O., en cuyo caso, el tope de dichos intereses vendría impuesto por el tipo de interés de la V.P.O..

Al no poder ofrecer las entidades financieras un elevado tipo de interés, tendrían que competir ofreciendo mejores servicios tales como asesoramiento para la compra de vivienda, préstamos complementarios en condiciones especiales, facilitar el acceso a viviendas con adecuada relación calidad precio (quizás promoviendo o apoyando cooperativas eficaces). etc..

3.6 ESTADISTICAS

Consultado el Banco de España en Junio de 1989, informa que en la actualidad no se están elaborando estadísticas del ahorro-vivienda, en España, lo cual, obviamente, ya es una limitación a la hora de valorar los resultados del sistema de ahorro-vivienda y tomar decisiones de política de vivienda que le puedan afectar.

Pero es más, en la medida en que se consiga una amplia difusión del ahorro-vivienda, sus estadísticas pueden ser un dato fundamental para analizar la demanda potencial de viviendas, que podría evitar desajustes en la oferta por lo que sería

preciso que las entidades financieras facilitasen datos del número de cuentas y planes ahorro-vivienda, así como de su saldo, al objeto de que los organismos responsables confeccionasen unas estadísticas a nivel municipal, en base a las cuales el sector pudiese reducir el riesgo de sus promociones, gracias a un conocimiento más objetivo de la demanda potencial futura.

Estas estadísticas podrían ser completadas posteriormente con estudios de mercado realizados sobre los ahorro-viviendistas, al objeto de conocer las características de la vivienda que desean.

3.7 SUBVENCIONES Y SUBSIDIACIONES

Sería conveniente que las subvenciones y subsidiaciones que actualmente concede el Estado para el disfrute de la V.P.O., -la experiencia de Alemania en este punto parece ser positiva- se estableciesen con distinta intensidad, en función del esfuerzo realizado previamente por el ciudadano, vía ahorro-vivienda.

4 EL AHORRO-VIVIENDA Y LAS COOPERATIVAS

4.1 CONSIDERACIONES GENERALES

Si se ha prestado tanta atención al ahorro-vivienda, es porque se considera que su difusión en España puede facilitar el desarrollo de las cooperativas de viviendas, ya que ofrece una importante serie de ventajas a las cooperativas, que se analiza a continuación.

4.2 VENTAJAS PARA LAS COOPERATIVAS

4.2.1 CAPITALIZACION DE LOS SOCIOS EXPECTANTES

Los socios expectantes, pueden, en el periodo de espera, depositar en la cuenta el dinero ya ahorrado, que irá creciendo vía las aportaciones periódicas y los intereses (Este sistema está siendo ya utilizado por diversas cooperativas con éxito en el Plan Madrid-Sur, habiendo sido Larcovi el primero en implantarlo).

Si la cooperativa desea entregar las llaves en un plazo de 2-3 años desde la incorporación de los socios, precisa que estos cuando se den de alta ya estén capitalizados, de modo que puedan desembolsar en breve plazo las cantidades

precisas para hacer frente a las necesidades financieras más inmediatas de la cooperativa y además dispongan de crédito suficiente ante las entidades financieras.

Por otra parte, la promoción requiere unos estudios previos para localizar el terreno más adecuado, estudiar la viabilidad de la promoción, y avanzar en los primeros pasos tales como el anteproyecto. Estos estudios exigen tiempo, que sería preferible que no se impute como plazo, dentro del que ha necesitado la cooperativa desde la fecha de incorporación del socio, para la entrega de las llaves. Adicionalmente para realizar tales estudios es preciso saber cual es el número de socios potencial, cual es su capacidad de pago, y cuales son las características de la vivienda que desean, para una vez encontrado el solar -en el que se puedan construir las viviendas de acuerdo con tales necesidades- disponer de liquidez inmediata para efectuar su compra.

Más si aún no se ha comprado el solar, resulta generalmente difícil la incorporación de socios, y más aún que estos realicen un esfuerzo ahorrador y de confianza depositando sus dineros en la cooperativa, cuando esta es aún un proyecto indefinido. Esta dificultad de falta de confianza y garantías, hace que este periodo previo generalmente no sea utilizado para capitalizarse los socios, lo que les permitiría desembolsar sin dificultades las aportaciones precisas, especialmente para la compra del solar,

al mismo tiempo que se demuestran a sí mismos y a terceros (en concreto a las entidades financieras) su capacidad periódica de ahorro y por tanto de pago.

La cuenta-vivienda puede contribuir a esta finalidad facilitando una fase previa de estudio de la promoción, en la cual los socios únicamente se han apuntado como expectantes, desembolsando una pequeña cantidad para los gastos de administración y estudios previos. Durante este periodo la cuenta-vivienda serviría de:

"a) Garantía de que los socios inicialmente inscritos están capacitados para realizar los pagos previstos.

b) Llegado el momento sus socios dispondrían de unos fondos de gran liquidez para hacer desembolsos significativos a la cooperativa, por lo que esta, indirectamente, habría aumentado su capacidad de financiación vía aportaciones de los socios.

c) Ofrecería mayor solvencia y atractivo para las entidades financieras, ya que:

1) Habrían probado que tienen socios reales: hoy en día son frecuentes las "cooperativas marrones" (promotoras encubiertas), que al nacer carecen de socios cuyo fin sea la adquisición de vivienda.

2) Sus socios habrían demostrado de modo tangible la capacidad de hacer frente a sus obligaciones con la cooperativa y con la entidad financiera.

3) *Serían una fuente de captación de pasivo a través de dichas cuentas*" (Morón Bécquer, P. y San Román Rodríguez, J., 1984, pág. 33).

Por tanto, la cuenta-vivienda permite la creación de una fase previa, que se podría denominar de "preinscripción", en la cual la cooperativa puede realizar los estudios de demanda y localizar el terreno adecuado de acuerdo con las necesidades de los socios al mismo tiempo que estos se capitalizan e incrementan su capacidad de crediticia.

4.2.2 FUENTE DE FINANCIACION PARA LA COOPERATIVA

La cuenta-vivienda permite una capitalización de los socios, por lo que estos posteriormente estarán en mejores condiciones para realizar desembolsos significativos.

4.2.3 POSIBILIDAD DE FINANCIACION

4.2.3.1 CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO

Dado que vía ahorro-vivienda los socios han demostrado a las entidades financieras su capacidad de ahorro periódica, si los socios han realizado durante el periodo de

preinscripción el ahorro-vivienda, le resultará más sencillo a la cooperativa obtener préstamos de las entidades financieras.

4.2.3.2 COMPRA DE SOLAR

Evidentemente, una cooperativa cuyo socios lleven bastante tiempo con cuentas-vivienda, si a la hora de la compra del solar necesita financiación complementaria a las aportaciones de los socios, la resultará más fácil obtener préstamos de cualquier entidad financiera, que si sus socios no hubiesen mantenido y manifestado un hábito de ahorro con anterioridad.

4.2.3.3 AVALES

Lo mismo sucederá, en base al mayor crédito de la cooperativa, para la obtención de los distintos avales requeridos para la promoción inmobiliaria.

4.2.4 BASE PARA NUEVAS COOPERATIVAS

La cuenta-vivienda puede ser útil para las cooperativas que ya han iniciado la promoción y que se encuentran cubiertas al 100% de socios, para tener una lista de socios expec-

tantes reales, que estén realizando el mismo esfuerzo ahorrador que los socios en activo, y que por tanto disponen de un saldo en la cuenta aproximadamente equivalente a los desembolsos efectuados por los socios en activo, por lo que caso de que se produzca la baja de algunos, puede ser sustituidos con facilidad y rapidez sin crearse dificultades financieras a la promoción.

4.2.5 POTENCIADORA DEL PRINCIPIO DE PUERTAS ABIERTAS

El hecho de que haya socios expectantes en lista de espera con el dinero disponible para reembolsar a aquellos socios que deseen darse de baja, supone una garantía de liquidez para las aportaciones ya realizadas de los socios en activo, que además saben que realmente tienen las puertas abiertas para irse, cuando las circunstancias de su vida lo requieran, o cuando ellos lo consideren oportuno.

4.2.6 SOLIDEZ PARA EL CONSEJO RECTOR Y GESTORA

El Consejo Rector, así como la gerencia, se verá reforzada en las Asambleas, cuando pueda ofrecer la devolución rápida de las aportaciones en el caso de que algún socio manifieste desacuerdos personales, originadas con la vivienda que se piensa le va a ofrecer la cooperativa eliminando así las situaciones de descontento, originadas en

algunos casos por cambios en las necesidades de tipo de vivienda de algún socio, o bien de aquellos que creían que gracias al cooperativismo iban a obtener una casa maravillosa a muy bajo precio, y al ir conociendo las posibilidades reales, se encuentran muy insatisfechos, por lo que en sus relaciones con la cooperativa y en sus intervenciones en la Asamblea General, resaltarán los efectos negativos y posibles riesgos de cualquier decisión y/o acción.

El sistema ahorro-vivienda funcionará solo en este sentido cuando la marcha de la promoción sea satisfactoria, y sean casos aislados los que deseen irse, ya que en situaciones de malestar generalizado, los socios expectantes -caso de existir- no desearán desembolsar sus saldos del ahorro-vivienda a la cooperativa hasta que se aclare la situación de la promoción. Por tanto, el sistema no eliminará los problemas al Consejo Rector y de la gerencia, en el caso de que el descontento fuese general.

4.2.7 SANEAMIENTO DE COOPERATIVAS CON DIFICULTADES

Cuando la cooperativa atraviesa largos periodos de dificultades, especialmente en la obtención de los permisos y licencias, resulta difícil conseguir, -por falta de confianza- que los socios continúen realizando un significativo esfuerzo ahorrador, de modo que cuando se superen dichos inconvenientes y se "reanude" la promoción, habrá

dificultades para que los socios realicen los desembolsos precisos, cuando ha pasado un periodo durante el cual, si los socios hubiesen mantenido su ritmo de ahorro, estarían capitalizados para que la promoción tuviese un relativo desahogo financiero.

Se trata de un problema de confianza y de garantías de la cooperativa hacia los socios, puesto que estos tienen capacidad para ahorrar, demostrada anteriormente. Por tanto, sería aconsejable que la Asamblea General -cuando se observe que, dadas las dificultades, los socios no están dispuestos a depositar su capacidad de ahorro en la cooperativa- acuerde la obligación de que estos realicen depósitos periódicos en cuentas-vivienda a nombre de los propios socios (con lo que la garantía es total), autorizando a la cooperativa para que sea informada de los saldos de dichas cuentas, al objeto de que esta pueda controlar el cumplimiento de tal obligación.

Con ello la cooperativa saldrá beneficiada en múltiples aspectos, ya que cuando se superen las dificultades y recupere la confianza de los socios, estos dispondrán de saldos que les permita realizar significativos desembolsos a la promoción, al mismo tiempo que habrá mejorado el crédito de los socios y la cooperativa ante las entidades financieras, por lo que podrá obtener préstamos con mayor facilidad.

Por tanto, las cooperativas con dificultades, en la obtención de licencias por ejemplo, cuyos socios no estén dispuestos a hacer nuevas aportaciones hasta que no se aclare la situación de la promoción, gracias a la cuenta-vivienda, durante tal periodo, podrán mantener los hábitos de ahorro de los socios con total garantía y elevada rentabilidad, y cuando se resuelvan los problemas, dispondrán de liquidez y buen crédito para la cooperativa, que facilitará su viabilidad financiera.

4.2.8 LIMITE PARA LOS SOCIOS ESPECULADORES

Cuando una cooperativa alcanza una buena relación calidad/precio, es frecuente que para sucesivas promociones se apunten socios, con el único objeto de que cuando este próxima la entrega de llaves, traspasar su derecho a cambio de una substancial plusvalía (pase).

El Art. 132 de la Ley 2/1987, General de Cooperativas, regula que "el socio que pretendiera transmitir "inter vivos" sus derechos sobre la vivienda o local, antes de haber transcurrido cinco años u otro plazo superior fijado por los estatutos, desde la fecha de la concesión de la cédula de habitabilidad... deberá de ponerlos a disposición de la Cooperativa, la cual los ofrecerá a sus socios expectantes, por orden de antigüedad".

No obstante, hasta fecha reciente resulta difícil de aplicar en la práctica tal principio y normativa, dado que suele requerir mucho tiempo y energía a la cooperativa encontrar una persona interesada en incorporarse, y que además disponga líquida la cantidad que hay que devolver al socio saliente. Adicionalmente, encontrar esta persona, no aporta ningún beneficio a la buena marcha de la promoción, e incluso el "pase" pone de manifiesto los beneficios" de la cooperativa para con los socios.

Por todo lo expuesto, lo más frecuente suele ser que la Rectora acepte la sustitución propuesta por el socio saliente. Tal posibilidad está incluso recogida en parte por la normativa referida, la cual establece en su Art. 132 que *"transcurridos tres meses desde que el socio puso en conocimiento del Consejo Rector el propósito de transmitir sus derechos sobre la vivienda o local, sin que ningún socio expectante haga uso del derecho de preferencia para la adquisición de los mismos, el socio queda autorizado para transmitir "inter vivos", a terceros no socios",* con lo cual defiende los derechos de los socios salientes ante la falta de agilidad de la cooperativa para encontrar socio saliente. No obstante, posibilita que el socio saliente pueda de esta manera obtener fácilmente un "pase", lo cual abona el campo para la existencia de socios especuladores, que se incorporan al crearse la cooperativa con el objeto de beneficiarse de dicha plusvalía.

Si la cooperativa dispusiese de una amplia lista de socios expectantes, con suficiente saldo en la cuenta-vivienda, alcanzado en parte por la esperanza de poder entrar en promociones en marcha vía sustitución, en ese caso no le planteará a la cooperativa ningún problema encontrar socio sustituto con liquidez suficiente, y adicionalmente tendrá la obligación de ofrecérselo a los socios expectantes con saldo, con lo que el socio con motivación especuladora verá frustradas sus pretensiones de obtener una elevada plusvalía, y no volverá a incorporarse a nuevas promociones cooperativas con fines especuladores.

No obstante, hay que reconocer que el socio especulador ha servido a algunas cooperativas para cubrir el número de plazas y dar viabilidad financiera a promociones que sin ellos hubiesen tenido dificultades financieras. Adicionalmente, también es frecuente que personas que se han incorporado a la cooperativa con el fin de obtener su vivienda, por razones varias (tales como traslados de ciudad, cambio de trabajo, variación en el número de miembros de la familia, e incluso imposibilidad de poder efectuar los pagos a la cooperativa a causa de los aumentos surgidos respecto al presupuesto), se vean obligadas a abandonar la cooperativa.

Por tanto, es conveniente establecer un tipo de compensación a los socios salientes, la actual normativa, Ley 2/87, General de Cooperativas, establece que "El precio

de tanteo será igual a la cantidad desembolsada por el socio que transmite sus derechos sobre la vivienda o local, incrementada con la revalorización que haya experimentado, conforme al Índice de Precios al Consumo, durante el periodo comprendido entre las fechas de los distintos desembolsos parciales y la fecha de la transmisión de los derechos de la vivienda o local".

El sistema anteriormente expuesto, trata de compensar al socio saliente de los efectos de la inflación, no obstante, con la cantidad que perciba de la cooperativa más el precio que tenía pendiente de desembolsar, no podrá adquirir una casa de características semejantes, debido a los efectos de la inflación. Por otra parte, no habrá recibido compensación como socio por el riesgo asumido y los resultados obtenidos por la empresa cooperativa. Por tanto, sería conveniente que los nuevos socios aportasen una cantidad que compensase la tasa de inflación y los resultados de la cooperativa como empresa.

La obligación de la cooperativa de realizar tales devoluciones, superiores a las cantidades desembolsadas, estaría condicionada a que existan socios expectantes interesados en realizar mayores desembolsos que los de los socios iniciales, debiéndose de repartir la diferencia entre el socio y la cooperativa, ya que el colectivo cooperativa también ha contribuido a generar esa mayor riqueza, por lo que en parte debe de beneficiarse de ella, lo que

adicionalmente incentivará a los órganos rectores a buscar entre los socios expectantes, aquellos que más valoren (estén dispuestos a hacer una mayor aportación) a la cooperativa, ya que ello redundaría en beneficios económicos, además de ser prueba evidente de su buena gestión.

5 CONCLUSIONES

En Alemania y Francia, aunque con planteamientos y finalidades distintos, el ahorro-vivienda ha tenido una gran difusión, siendo mayor la capacidad de generar y/o captar ahorro de los planes ahorro-vivienda, que la de la cuenta-vivienda.

En España sería conveniente una mayor difusión del ahorro-vivienda, al objeto de alcanzar los siguientes fines:

- potenciar la demanda solvente.
- captación de recursos financieros para la vivienda.
- reducir las necesidades de financiación del subsector vivienda.
- facilitar un mejor conocimiento de la demanda.
- reducir las necesidades de gasto público.
- limitar el fraude fiscal en las escrituras de compra-venta.

Es preciso establecer en España una normativa que favorezca los planes ahorro-vivienda, los cuales se diferenciarían de las cuentas-vivienda por tener un período mínimo durante el cual se adquiere el compromiso de realizar imposiciones periódicas. Así mismo, dadas sus mayores exigencias, sería preciso que tuviesen mayores incentivos financieros y fiscales, por lo que incluso parte de las subvenciones a fondo perdido que actualmente se conceden a los adquirentes de V.P.O., dependiesen del saldo alcanzado en el ahorro-vivienda.

Se están produciendo en España cambios significativos de mentalidad y hábitos de consumo y ahorro, de modo que se considera posible una gran difusión de los planes ahorro-vivienda si se les diseña con unas características financiero-fiscales, y con apoyo de subvenciones, adecuadas.

La difusión del ahorro-vivienda en España se considera de fundamental importancia para las cooperativas de viviendas, ya que las facilitaría:

- la capitalización de los socios expectantes
- financiación de los socios a la cooperativa
- mayor crédito de las entidades financieras
- aplicar el principio de puertas abiertas
- el fortalecimiento del Consejo Rector y la gerencia ante actuaciones individuales inadecuadas
- sanear cooperativas con dificultades
- crear nuevas promociones cooperativas
- limitar la presencia de socios especuladores

Se consideran por el doctorando como contrastaciones empíricas parciales, tan difícil de realizar en el campo de las ciencias sociales, sobre la validez de los planteamientos del ahorro-vivienda, el que:

-Alfonso Vázquez Fraile, defienda, como Presidente de la Confederación de Cooperativas de Viviendas de España, el ahorro-vivienda.

-Fernando Elena y LARCOVI, empresa de la que fue fundador, hayan sabido animar al B.H.E. para colaborar en la creación de cooperativas sólidas financieramente en el Plan 18.000 de Madrid, gracias a la cuenta-vivienda.

-Su ejemplo haya sido seguido por otras gestoras de cooperativas de viviendas y entidades financieras, ante los resultados obtenidos por tales iniciativas.

-En el Plan 18.000 de Madrid se concedan puntos, al valorar la viabilidad económica de las cooperativas, a aquellos cuyos socios tengan cuenta-vivienda.

6 BIBLIOGRAFIA

Anónimo, " Contract savings systems for house purchase", Housing Finance International, Noviembre 1986.

Anónimo, " Germany's Bausparkassen Schwäbisch Hall" Housing Finance International, Noviembre 1986.

Anónimo, " Contract savings and the role of the Crédit Agricole in France", Housing Finance International, Noviembre 1986.

Bigeriego de Juan, Ramón, "Vivienda como posible vía de generación de ahorro adicional", Madrid. 1963.

Jover Armengol, A., "El ahorro-vivienda en Europa", Revista Española de Financiación de la Vivienda, n. 4-5, págs. 87-96, Primavera 1988.

Dieter Bellinger, "El ejemplo alemán", Ponencia presentada en el primer Congreso del Mercado Hipotecario de Madrid, Octubre 1984.

Le Besnerais, Pierre, "Financement immobiliere", Librairies Techniques, 1979.

Levenfeld, Gustavo, "El sistema de ahorro-vivienda en España", Rev. Actualidad Financiera núm. 44, pág. 2194-2211, semana del 23 al 29 de Noviembre 1987.

Marlin, A., Chatillon, M., "El ejemplo francés", Ponencia presentada al 1er. Congreso del Mercado Hipotecario de Madrid, Octubre 1984.

Morón Bécquer, Pedro, y San Román Rodríguez, Juan de la Cruz "El ahorro vinculado a la adquisición de viviendas: incentivos financieros y fiscales", Monografía número 3, Serie Minor del Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 1984.

Morón Bécquer, Pedro " Por comprar una vivienda, la máxima desgravación en el I.R.P.F." Diario La Verdad, Murcia, Domingo 9 de Diciembre de 1.984.

Morón Bécquer, Pedro "Cuenta-vivienda, una posibilidad poco conocida", Diario La Verdad, Murcia, 26 de Junio de 1.985.

Morón Bécquer, Pedro "La Cuenta-Vivienda B.H.E. y su experiencia piloto en la Sucursal de Murcia", publicado en "El Hipotecario de Puertas para Adentro", pág. 13, Madrid, Enero-Marzo 1986, .

CAP. 7.- AHORRO-VIVIENDA
pág. 54.-

Morón Bécquer, Pedro "Cuenta-Vivienda: Invertir desgravando para comprar la casa sin agobio de pagos", La Voz de la Empresa, pág. 98, Murcia, Octubre 1987.

Morón Bécquer, Pedro "Demanda de viviendas en el colectivo de funcionarios de la Comunidad Autónoma de Murcia" Artículo realizado en colaboración con el profesor José Luis Munuera y otros, La Voz de la Empresa, Murcia.

Morón Bécquer, Pedro, y San Román Rodríguez, Juan de la Cruz "Antecedentes de la cuenta-vivienda en España", Rev. Actualidad Financiera núm. 44, semana del 23 al 29 de pág. 2163-2177, Noviembre, 1987.

Sehafer, Otto, "German bauparkassen help finance nine million homes", Housing Finance International, Mayo, 1987.

Vilarrubla, Denis, "La rénovation du Marché Hypothécaire", L'observateur de l'immobilier, n. 4, 1er. trimestre

1	HACIENDA PUBLICA	1
1.1	BIENES PUBLICOS	1
1.2	LAS COOPERATIVAS Y LOS OBJETIVOS DEL SECTOR PUBLICO	7
1.3	ASIGNACION	9
1.4	EFICACIA	12
1.5	ESTABILIZACION ECONOMICA	15
1.6	DISTRIBUCION DE LA RENTA NACIONAL	18
2	DEFICIT PUBLICO	23
3	LA DEFENSA DE LOS CONSUMIDORES	27
3.1	ANALISIS GENERAL	27
3.2	EL CONSUMO DE VIVIENDA	29
4	CONCLUSIONES	41
5	BIBLIOGRAFIA	44

1 HACIENDA PUBLICA

Tal como afirma el Profesor Valle *"uno de los puntos-centrales de la teoría de la Hacienda Pública es el tema de los bienes públicos, su naturaleza y el análisis económico de los problemas que suscita la prestación de estos bienes y servicios por el Estado y su conexión con la asignación óptima de recursos"* (Valle Sánchez, Victorio, pág. 21, 1974). Se considera oportuno analizar desde esta óptica como la vivienda, que es un bien asignado tanto por el sector público -tanto directamente, como fundamentalmente a través de regulaciones de la actividad de otros agentes (planes de urbanismo y ordenanzas, normativa sobre financiación, etc.) como por el privado y por las cooperativas cumple, y en qué grado, las notas características de los bienes públicos.

Las cooperativas, en cuanto agentes intermedios entre los entes públicos y privados, pueden ser más sensibles a estas características, e incluso el tenerlas en cuenta puede facilitar el redactar los estatutos de las cooperativas de viviendas de modo más adecuado para su buen funcionamiento.

La conjunción en la oferta, entendiendo como tal que *"una vez producida, cualquier unidad del bien puede hacerse igualmente disponible para todas las individuos"* (Head, pág. 209, 1976) tal como fue utilizada inicialmente por Head se cumple claramente en muchos de los elementos integrantes de la promoción de viviendas, tales como urbaniza- ción

(alumbrado, alcantarillado, calles, cimentación, estructura, cubierta de aguas, etc.). No obstante, según el tipo de construcción, el grado de conjunción será distinto, ya que en las promociones de una planta (unifamiliares, dúplex y adosados) la cimentación, estructura y la mayoría de elementos serán comunes a lo más para dos viviendas, pero no para todas las que componen la promoción, por el contrario, en las promociones de pisos la mayoría de tales elementos son comunes.

Unicamente en los elementos que no sean comunes es donde la cooperativa puede permitir que los socios elijan individualmente los componentes (suelos, grifería, puertas) distribución del espacio de la vivienda, etc). Por tanto, esta característica en relación con el tipo de promoción debe de ser tomada en cuenta en la redacción de los estatutos, de modo que permitan a los socios decidir individualmente aquellos componentes de la vivienda en los que no se cumpla la característica de conjunción de la oferta.

No obstante, tal libertad se concedería condicionada a que a las adaptaciones no retrasen la terminación de la obra, ya que al ser la calificación definitiva de vivienda de protección oficial, o la cédula de habitabilidad, única para todo el edificio, cumple la característica de oferta conjunta, y él que se retrase por las mejoras en alguna de las viviendas, causaría perjuicios al resto de los socios.

Es de destacar como Head define que existe oferta conjunta cuando "puede hacerse igualmente disponible para todos los individuos" es decir que una vez ofrecido, los individuos la podrán utilizar o no optativamente, según sus gustos y necesidades. Pues bien, en la mayoría de los elementos de oferta conjunta de las promociones, tales como cimentación, estructura, cubierta de aguas, etc., los individuos la utilizarán necesariamente, aunque algunos elementos sean comunes en mayor o menor medida, tales como escaleras y ascensor, que se utilizarán más según sea, por ejemplo, la altura de la vivienda- planteándose diferencias de intereses entre los vecinos de los primeros y últimos pisos-, y solo en algunos elementos la utilización será optativa -tal como la piscina o sala social (caso de existir)-.

Evidentemente, en la mayoría de estos elementos se cumple la conjunción de la oferta según la concepción de Musgrave (Musgrave, Richard, pág. 278, 1972) y Peston (Peston, M, págs. 12-13, 1972) de no rivalidad en el consumo *"en el sentido de que si un sujeto consume un bien público, esto no impide el consumo de otro sujeto del mismo bien en igual cantidad"* (Valle, Victorio, pág. 23, 1974). Así, el que un individuo se beneficie de una buena cimentación, cubierta de aguas, no supone ningún tipo de rivalidad en su consumo por otros vecinos. No obstante, existen servicios en una casa, tales como el ascensor o sala social, en los que si bien existe oferta conjunta en el sentido en que está igualmente "disponible" para todos. En cambio su utilización rivaliza temporalmente en el consumo, ya que en el tiempo en

que lo utiliza un vecino o grupo de vecinos es imposible su utilización por otros, dejándolo posteriormente a disposición del resto de los vecinos, lo que no sucede con los bienes privados puros, en los que el uso es exclusivo y concluyente.

En la concepción de que *"la utilización del bien por un sujeto adicional no eleva los costes"* (Valle, Victorio, págs. 23-24, 1974), existen múltiples elementos -tales como cimentación, alcantarillado, suministro de aguas- en los que cuanto mayor sea el número de vecinos, mayor será el gasto a efectuar en tales bienes. Más por otra parte, el que no exista rivalidad en el consumo en algunos casos -que no disminuye la intensidad del flujo de agua porque abra el grifo otro vecino- dependerá de que inicialmente se haya dotado de la suficiente infraestructura en función del potencial número de usuarios -sección de la tubería-, con lo que el coste marginal por individuo no habrá sido nulo, ya que habrá requerido una mayor inversión inicial. Por tanto, el caso concreto a estudio confirma como *"el coste marginal nulo no se da con toda pureza en la realidad"* (Valle, Victorio, pág. 24, 1974)

Hay que ser consciente de que aunque en determinados elementos de la vivienda se dé la oferta conjunta, en el elemento fundamental de la vivienda, que es el espacio que el individuo va a habitar -"su casa"-, obviamente no se da la oferta conjunta.

El principio de exclusión es claramente aplicable en las cooperativas de viviendas, de modo que resulta evidente la posibilidad de excluir a los socios, y así lo recogen la mayoría de los estatutos, al regular la entrada de nuevos socios y la posibilidad de su expulsión cuando incumplan las obligaciones económicas, u obren en contra de los intereses de la cooperativa.

Las externalidades son otra característica bastante frecuente en las viviendas, debiendo de diferenciarse al objeto del presente trabajo entre externalidades entre socios, y externalidades de la cooperativa hacia el resto de la comunidad.

Resulta evidente que la cooperativa, como cualquier otro tipo de promoción de viviendas, influirá en su entorno tanto estéticamente, como en la creación de un urbanismo más o menos agradable. Al mismo tiempo, si su tamaño es suficientemente grande, puede aumentar la población de la zona, de modo que haga rentables servicios que anteriormente eran inviables económicamente, tales como el transporte público. Por tanto, la cooperativa puede generar externalidades hacia individuos distintos a los propios socios.

Las externalidades entre los socios de la cooperativa son más evidentes e intensas, así son ejemplos de externalidades negativas los ruidos entre vecinos, la utilización

inadecuada de los servicios comunes, etc.. Como ejemplo de externalidades positivas se podría citar las ventajas de un ambiente de buena vecindad, al que puede contribuir un diseño arquitectónico adecuado, etc.

Dado que las externalidades entre vecinos no lo son para la cooperativa, que las internalizará, -si ésta se comporta racionalmente-, tratando de evitar esos problemas al dotar a las viviendas de los aislamientos adecuados y diseño de modo que faciliten al máximo la convivencia.

Quizás sea ésta una de las razones por las que las viviendas promocionadas en régimen cooperativo suelen ofrecer una mejor calidad, aunque hay promotores privados que, conscientes de que el tener en cuenta esos elementos mejora la calidad de la vivienda, y que por tanto podrán venderla mejor, dotan de tales características a sus promociones.

En conclusión, la vivienda analizada en cuanto a bien público-privado, no es un bien puro, ya que si bien en la parte fundamental su consumo es rival siendo aplicable el principio de exclusión, tanto en la construcción como en su posterior uso, existen una serie de elementos con oferta conjunta y presencia de externalidades, que requieren por una parte el control del sector público, para evitar unos efectos externos negativos para la sociedad.

En el caso de que las viviendas se promuevan en régimen cooperativa, la conveniencia de tal control sería más difícil de justificar, puesto que la mayoría de las externalidades quedan internalizadas por lo que al tomar las decisiones para maximizar el beneficio de la empresa promotora (la cooperativa) se deberán de tener en cuenta tales efectos económicos, en los que las externalidades serán menores a si las promueve un tercer agente, cuya responsabilidad e interés termina con la entrega de llaves.

Por tanto, teóricamente, gracias a la participación de los destinatarios últimos, cabría esperar que se tengan en consideración un mayor número de elementos que hagan que la asignación de recursos sea más eficaz, aunque tal como se analiza en diversos apartados del presente trabajo, lo que resulta discutible es la eficiencia con que algunas cooperativas de viviendas alcanzan sus objetivos.

El profesor Musgrave, en el año 1958, en su artículo "Principios de determinación del Presupuesto" (Musgrave, Richard, 1973) planteaba la ya famosa y paradigmática división de la Hacienda Pública en tres ramas, que se correspondían con otros tantos grupos de necesidades a satisfacer o, desde otro punto de vista, con objetivos a cumplir:

- Rama de servicios
- Rama de estabilización

- Rama de distribución

Estas tres grandes ramas han dado lugar a múltiples estudios, en los que se ha analizado cuales son los posibles fines de la Hacienda Pública normativa. Desde éste, e incluso desde otros enfoques, y con fines distintos, se han elaborado múltiples listas. Para el profesor Fuentes Quintana "cinco grandes grupos de fines" figuran en las principales relaciones elaboradas hasta hoy:

- I. *Asignación óptima de los recursos disponibles para la satisfacción de las necesidades.*
- II. *Eficacia en la utilización de estos recursos.*
- III. *Estabilidad económica.*
- IV. *Distribución equitativa de la renta nacional, y*
- V. *Desarrollo económico" (U.N.E.D), pág. 71, 1976)*

A continuación se va a analizar en que medida, las cooperativas de viviendas pueden contribuir a la consecución de tales fines.

1.3 ASIGNACION

"El ajuste óptimo entre preferencias de los consumidores y la producción (y consecuente dedicación de factores productivos) se realiza por el mercado bajo supuestos exigentes de los cuales nos importan ahora decisivamente:

a) Ausencia de efectos externos en la producción y en el consumo" (Fuentes Quintana, Enrique, pág. 59, 1972)

En el apartado anterior, en el que se analizaba la vivienda desde la óptica de los bienes públicos, se exponía como en la vivienda son abundantes las externalidades entre vecinos, pero que tales externalidades quedan internalizadas en la cooperativa, por lo que cabría concluir desde esta óptica que pueden asignar los recursos más eficazmente que el mercado. Por otra parte, al estar más próximas al destinatario último -el propio socio- que el Estado, podrán atender mejor sus necesidades.

Mas el grave problema en la asignación del recurso vivienda es el hacer coincidir oferta y demanda, ya que en este sector se produce la paradoja de una demanda insatisfecha, junto con un elevado número de viviendas deshabitadas, -según el censo de viviendas de 1980 dos millones ochocientas mil, aunque muchas de ellas no estén en condiciones de habitabilidad.

Por tanto, el concepto de "déficit de viviendas" no es el adecuado actualmente, debiéndose de orientar las actuaciones de política de viviendas hacia aquellos segmentos de mercado (por edades, niveles de ingresos, emplazamientos, etc.), en que existe una demanda insatisfecha.

Las causas del desajuste entre oferta y demanda son múltiples, y se pueden indicar como más significativas la heterogeneidad del bien vivienda, ya que entre las viviendas existe un elevado número en malas condiciones de habitabilidad, mal conservadas, con distinto tamaño y diseño anticuado, y con tipología diferente (pisos, unifamiliares, dúplex).

A esta heterogeneidad en cuanto a las características del bien hay que añadir la importancia relevante del factor espacio (localización) en la vivienda, ya que se trata de una oferta (bienes inmuebles) inamovible, mientras la demanda tiene capacidad de adaptación (desplazamiento) limitado, por lo que los desajustes pueden tener su origen no en la calidad de las viviendas, si no en su localización en relación con las necesidades de la demanda.

Adicionalmente a las posibles causas de desajuste entre oferta y demanda, hay que añadir la lentitud de adaptación entre oferta y demanda, ya que la vivienda suele tener un período medio de maduración superior a los dos años, con lo

que la oferta suele tomar su decisión de invertir en función de la buena marcha de las ventas en la zona en el pasado inmediato.

Ahora bien, durante el periodo de promoción -dos años- es posible que el mercado se sature por agotamiento de la demanda, que se produzca una modificación en los gustos de los consumidores -de modo que prefieran otro tipo de viviendas-, o incluso que cambios socio-económicos (cierre de grandes empresas) generen un desplazamiento de la población.

Todas estas causas hacen que los promotores corran un riesgo al iniciar sus promociones, máxime si se considera que como media, si una vivienda tarda en venderse unos dos años tras su terminación los costes financieros habrán absorbido los posibles beneficios de la vivienda, por lo que de postergarse aún más la venta, se habrán tenido pérdidas.

Las cooperativas de viviendas eliminan la mayoría de estos riesgos, ya que cuando inician la promoción suelen estar prácticamente cubiertas. Evidentemente, esta ventaja comparativa de las cooperativas no existe en relación con aquellas promociones con ánimo de lucro que se inician cuando están totalmente vendidas, no obstante, esto ha sido poco frecuente desde los años 70, y sólo se ha producido en los años álgidos del ciclo en el sector.

En resumen, las cooperativas pueden estar en mejores condiciones que los sectores público y privado para asignar recursos en el sector de la vivienda, al tener capacidad para conocer mejor los deseos de los individuos e internalizar una parte importante de las externalidades de la vivienda, así como por iniciar las promociones con garantías de que las viviendas van a ser utilizadas.

1.4 EFICACIA

Para el profesor Fuentes Quintana las condiciones para alcanzar tales objetivos son:

- "a.- el logro de las combinaciones de coste mínimo, dados los precios de los factores y la técnica.*
- b.- que las empresas trabajen al coste menor posible.*
- c.- ofrecer los mejores incentivos para la innovación técnica"* (Fuentes Quintana, Enrique, pág. 68, 1972).

Según se ha analizado, en el Capítulo IV sobre Tipología, las cooperativas difícilmente cumplen con las condiciones básicas para alcanzar en grado elevado este objetivo, dado que en el caso de las cooperativas voluntaristas su falta de experiencia hace que difícilmente se alcance tan siquiera el nivel normal de eficiencia. Respecto a las cooperativas "marrones", es decir, aquellas gestadas por promotoras con ánimo de lucro, tal como ya se expuso en el capítulo 2, tienen una motivación menor de reducir costes

que las promotoras con ánimo de lucro. Cabe citar como ejemplo concreto el hecho de que COVIMA, una cooperativa que promueve en Murcia capital, compra los solares con una repercusión sobre metro cuadrado construido muy superior a las promociones con ánimo de lucro por las razones analizadas en el capítulo de Eficiencia, ya que los reducidos gastos administrativos y la falta de beneficios, le permite, a pesar de ello, poder ofrecer las viviendas que promociona a un precio menor que las promotoras privadas.

Las cooperativas gestadas por equipos de profesionales son las que pueden ofrecer innovación técnica, en cuanto que los profesionales al diseñar la cooperativa pueden introducir en ella planteamientos de diseño y construcción innovadores. No obstante, una vez que la Asamblea General y el Consejo Rector toman las riendas de la cooperativa, estos profesionales, si quieren que la cooperativa haga realidad mis proyectos, precisarán transmitir su interés por dichas innovaciones a los órganos colegiados, los cuales, puesto que están formados por personas que han entrado en la cooperativa atraídos por tales planteamientos, es fácil que los asuman.

No obstante, cabe plantearse si, dado el riesgo que conlleva toda innovación, y las consiguientes discusiones que precisa la decisión de su puesta en práctica, es más fácil que se emprendan por un amplio colectivo, o por un colectivo más reducido, como puede ser el de promotora con

ánimo de lucro, con confianza en las ideas innovadoras de sus técnicos, y más aún cuando el espíritu innovador nace de sus empresarios.

La experiencia demuestra como las viviendas promovidas en régimen cooperativo suelen ofrecer algunos elementos -tales como grifería, puertas blindadas, videos comunitarios- de calidad y vanguardia, lo cual se explicaría por el nivel cultural y económico medio alto de sus socios- según se vio en el capítulo de "Socios Cooperativistas", y el que sea normal que los socios con ideas innovadoras asuman un papel de liderazgo, el cual se verá favorecido precisamente por el hecho de ofrecer esas mejoras a la vivienda.

Tales planteamientos, no obstante, no siempre suelen ir acompañados de un claro estudio económico, y lo que es frecuente, múltiples pequeñas subidas por mejoras de este tipo se acumulan, de modo que al final la vivienda -por tales causas- sale a un precio muy superior al presupuestado, que a veces obliga a darse de baja a socios con capacidad de pago ajustado al presupuesto inicial, y a otros les inducirá a realizar grandes sacrificios para poder pagar su vivienda.

En resumen, las cooperativas de viviendas, tal como se analiza en el capítulo V sobre Eficiencia, difícilmente operarán con eficiencia en relación a las empresas con ánimo de

lucro, siendo frecuente que incorporen a la vivienda elementos de vanguardia, lo que en muchos casos repercute obstensiblemente en el precio final de la vivienda.

1.5 ESTABILIZACION ECONOMICA

"La vivienda como una rama de actividad que tiene potentes efectos de arrastre sobre otras actividades productivas y que también genera empleo a muy corto plazo. En situaciones estructurales de subdesarrollo y en coyunturas de bajo crecimiento es frecuente que los gobiernos se apoyen en la política de la vivienda como instrumento anticíclico" (Rodríguez, Julio, 1988, pág. 87). Este planteamiento ha guiado la política de la vivienda, especialmente en los países mediterráneos, durante muchos años.

Incluso técnicas relativamente modernas, como las tablas input output, han mostrado los fuertes efectos del subsector vivienda sobre la economía global, puesto que *"aumenta su apropiación de inputs intermedios en comparación al total de la economía"* (Tinaut Elorza, José Justo, 1982, pág. 191).

Dentro de los efectos estabilizadores, se ha confiado en la política de la vivienda como potente instrumento contra el paro, así, en la tesis doctoral de un fallecido profesor Llorente de la Facultad de Económicas de la Univer-

sidad de Murcia "el subsector vivienda es profundamente intensivo en el uso de mano de obra, de donde se desprende que resulta un instrumento eficaz para la lucha contra el paro" (Llorente García, J.F., 1983, pág. 210).

No obstante, análisis más minuciosos han alertado sobre sus limitaciones como instrumento estabilizador, dado que "actuaciones estimulantes que en ocasiones más bien refuerzan el carácter del ciclo, por la presencia de amplios desfases entre la adopción de la medida y la efectividad de la misma en este tipo de actuación" (Rodríguez, Julio, 1988, pág. 87).

Hay que destacar que en ningún momento se pone en duda los potentes efectos del subsector vivienda sobre el resto de la economía, ya que únicamente avisan sobre la falta de respuesta rápida del subsector a los incentivos económicos, por lo que el retraso en su respuesta, agudizado por a veces una respuesta más rápida a los estímulos del mercado, como son los altos tipos de interés en los momentos de auge, o el reducido poder adquisitivo en los momentos de recesión. En esta línea, Julio Rodríguez en el Seminario sobre Suelo y Vivienda de la U.I.M.P de 1989, que el objetivo debe centrarse en conseguir una evolución estable, del subsector vivienda para evitar que sus inestabilidades agudicen los ciclos de la actividad económica general.

Obviamente las cooperativas no tienen unos efectos sobre la creación de empleo diferenciados del resto de sistemas de promoción de viviendas, y por otra parte su Las cooperativas tienen un período medio de maduración más largo que el de las promociones de la iniciativa privada, por lo que no cabe esperar de ellas una respuesta rápida a los incentivos de la política económica.

No obstante, precisamente por esa mayor lentitud, que las hace desarrollarse con cierta independencia respecto a las evoluciones del mercado, pueden cumplir en mayor medida el objetivo últimamente propugnado de no agudizar los ciclos de la economía global, e incluso se considera que pueden suavizar los ciclos del subsector vivienda, ya que en los momentos de auge como son los actuales, la gente si no tuviese más alternativas que el mercado, y ante las expectativas de nuevas subidas de precios, se vería incentivada a adelantar sus compras.

Las cooperativas pueden ser una alternativa válida a medio plazo, de modo que los individuos traten de defenderse de la subida de precios buscando un ahorro en las cooperativas de viviendas. Esta quizás haya sido una de las causas de su auge a partir de 1988, en España, lo que ha podido tener como efecto el haber la subida de precios reciente.

Sobre su aportación al pleno empleo de los recursos productivos, ello dependerá de en que medida su iniciativa sea adicional al resto de la construcción de viviendas, de modo que si no fuese por las cooperativas, no se construirían por otros agentes económicos.

Por tanto, cabe concluir que las cooperativas de viviendas tienen un potencial estabilizador escaso, si bien pueden contribuir a crear empleo, y sus efectos desestabilizadores sobre el resto de la economía pueden ser menores que los de otros agentes que operan en el sector inmobiliario, debido a su mayor periodo de maduración, e incluso pueden contribuir a moderar los ciclos del mercado de la vivienda.

1.6 DISTRIBUCION DE LA RENTA NACIONAL

"La política de la vivienda suele considerarse como un componente destacado de la que se considera acción pública redistributiva" (Rodríguez, Julio, 1988, pág. 87). No obstante, en los Presupuestos Generales de la Administración Central para 1987 figuraban por 87,1 miles de millones sobre 6.849,5 de total de gasto público redistributivo, ello en parte es debido a que únicamente recoge inversiones directas y transferencias de capital, cuando es muy superior el gasto corriente, y se ha producido un importante proceso de transferencias en esta área.

"Resulta generalizado incluso en países con un elevado nivel de desarrollo, la necesidad de intervención pública para garantizar el acceso a la vivienda de los colectivos de renta más desfavorecidos" (Rodríguez, Julio, 1988, pág. 88).

Al ser la vivienda para muchos ciudadanos la mayor compra de su vida, evidentemente el que vía cooperativa puedan adquirirla a mejor-peor precio, influirá en su poder adquisitivo. Adicionalmente, la vivienda en cuanto que constituye una de las necesidades primarias del ser humano, está socialmente aceptado que todos los ciudadanos tengan acceso a su disfrute, para lo cual se conceden ventajas fiscales, financieras e incluso subvenciones, tal como sucede con el Plan Cuatrienal de la Vivienda actualmente vigente en España.

Tradicionalmente, se ha considerado que las cooperativas de viviendas construyen casas más baratas para la gente modesta, no obstante, según muestra el cuadro VIII del capítulo sobre socios cooperativistas, los ingresos de estos son en general mayores que los de los adquirentes a empresas inmobiliarias, y el cuadro IX muestra como los estudios son los de mayor nivel según tipo de vendedor. Una posible explicación es que el aventurarse en una empresa cooperativa para adquirir la vivienda, quizás requiera, dadas las complejidades de la promoción de viviendas, un cierto nivel de estudios y confianza en el colectivo.

En el Plan Cuatrienal para las familias más modestas -entendiendo como tales aquellas con ingresos nunca superiores a 2 S.M.I.- se les destina las viviendas de promoción pública. No obstante, según los datos disponibles en el M.O.P.U., en la práctica estas viviendas van destinadas a personas con ingresos en torno a 1,7 S.M.I. Obviamente, estas personas con los recursos propios nunca podrán disponer de una vivienda en propiedad, por mucho que la cooperativa de viviendas consiguiese abaratar los costes, cosa que en muchos casos es dudable, tal como se ha visto en diversos apartados del presente trabajo. Para estas personas se apunta la promoción de viviendas de promoción pública en alquiler, aunque se tropieze con el inconveniente de como gestionar los parques públicos en alquiler.

Las V.P.O. de promoción privada del Plan Cuatrienal han sido adquiridas entre un 40 y un 50% por familias con ingresos no superiores a 2,5 S.M.I., el 20% con ingresos entre 2,5 y 3,5 S.M.I. entre un 40 y un 30% por familias con ingresos superiores a 3,5 S.M.I. y/o con precios de venta de la vivienda superiores a 1,1 veces el módulo ponderado -ver Capítulo de Financiación, Plan Cuatrienal-. Por tanto, las V.P.O. de promoción privada están siendo adquiridas por un amplio espectro de ingreso de nivel en torno al medio.

Aunque los referidos datos de la "Encuesta sobre Necesidades de la Vivienda" corresponden a 1980, y recoge la situación de las viviendas entonces ocupadas, y por tanto, es el resultado de la forma de acceder a la propiedad durante periodos anteriores, no existen razones especiales para considerar que se haya modificado la tendencia de que los adquirentes de vivienda en régimen cooperativo tengan un nivel de ingresos e instrucción superior, aunque, obviamente, las cooperativas también han permitido y están permitiendo el acceso a la propiedad de la vivienda a personas con niveles de ingresos medio-bajos.

En los estudios más recientes -finales de 1986- sobre el diseño de la política de la vivienda en España tras el Plan Cuatrienal, se crea un nuevo tipo de promotores denominados "sociales", entre los que se podría considerar a los Ayuntamientos y cooperativas, cuya misión sería ofrecer vivienda a usuarios con ingresos no superiores a 2,5 S.M.I.. En el referido estudio se considera que deberían ser apoyados mediante:

- Suelo público gratuito o cedido en condiciones preferentes:
- financiación rápida;
- gestión municipal ágil (licencias...), así como, eventualmente, alguna ayuda local de tipo fiscal;
- demanda estructurada: listas concretas de usuarios para la promoción.

Si se concedieran estas ayudas, entonces las cooperativas dispondrían de ventajas comparativas que permitirían mejorar su relación calidad-precio, y hacer posible el acceso a una vivienda a adquirentes con ingresos menores que 2,5 S.M.I.. No obstante, es de destacar que tales ventajas serían externas, y no generadas por el sistema de promoción en régimen cooperativo.

En resumen, las cooperativas de viviendas en España han tenido como destinatario a un amplio espectro de niveles de ingresos, aunque ha sido utilizado más intensamente que la media nacional por los de niveles de ingresos medio-altos y altos, y con nivel cultural elevado (estudios universitarios). No obstante, cabe la posibilidad de que en un futuro próximo las cooperativas tengan una presencia más activa en la oferta de viviendas para adquirentes con niveles de ingresos en torno a 2,5 S.M.I..

En relación con la vieja polémica sobre redistribución de su crecimiento, ,merece una especial mención las posibilidades que ofrece la innovación introducida en la normativa de V.P.O. para 1989, al financiar y subsidiar la vivienda de segunda mano.

Evidentemente esta medida inicialmente va a beneficiar a segmentos de población que hasta ahora no podían acceder a una vivienda nueva por no tener capacidad de pago, incluso con las ayudas de la V.P.O.. No obstante, ello puede benefi-

ciar a adquirentes con otros niveles de renta, que viven en tales viviendas, y que no podrian cambiarse a otra mejor por las dificultades de su venta, y que ahora, gracias a la nueva normativa, disponen de los recursos generados por tal venta, por lo que les resultará más fácil financieramente cambiarse de vivienda. Estos a su vez pueden adquirir la vivienda usada a otros, con lo que se podría producir un efecto en cadena con dos o tres eslabones, y a su vez esta medida puede colaborar a que se mantenga el mercado de viviendas nuevas, que ya a mediados de 1989 manifiesta indicios de escasez de demanda en algunas áreas geográficas para el nivel de precios alcanzado.

2 DEFICIT PUBLICO

El déficit público es sin duda un tema fundamental para la economía pública, que dada su importancia tiene efectos múltiples en la economía.

Al subsector de la vivienda los problemas del déficit público le están influyendo a través del endurecimiento de las condiciones del mercado de dinero, dada la sensibilidad a los tipos de interés del mercado de la vivienda. Además, *"la existencia del déficit público disminuye las cantidades que dentro del apartado de inversiones destinan las adminis-*

traciones públicas de diferentes estados a la vivienda" (Jover Armengol, Agustín, pág. 37, 1987), tal como muestra el Cuadro II-1, y el Grafico II-3.

CUADRO IX-1
COSTE PUBLICO DE LA POLITICA DE LA VIVIENDA

	1988	::		1989	:: INCREMENTO	
	MILLONES	%	::	%	::	%
1. <u>Gasto público directo</u>	111.411	55%::		125.612	61%::	13%
1.1 Administración Central	85.487	42%::		93.995	45%::	10%
(subsídios y subvenciones)		::			::	
		::			::	
1.2 Comunidades Autónomas	25.924	13%::		31.617	15%::	22%
(Fondo Compensación Int.)		::			::	
		::			::	
2. <u>Desgravaciones fiscales</u>	91.241	45%::		81.499	39%::	-11%
2.1 Administración Central (X)	73.063	36%::		69.067	33%::	-5%
(deducciones de cuotas)		::			::	
2.2 Administración Local	18.172	9%::		12.432	6%::	-32%
		::			::	
3. <u>Coste total (1+2)</u>	202.652	100%::		207.111	100%::	2%
3.1 Administración Central	158.556	78%::		163.062	79%::	3%
3.2 Administración Autonómica	25.924	13%::		31.617	15%::	22%
3.3 Administración Local	18.172	9%::		12.432	6%::	-32%

(x) No se incluyen los gastos fiscales derivados de la deducción de intereses

NOTA: El cuadro no recoge los costes que para las entidades financieras suponen el prestar a actuaciones protegibles (básicamente V.P.O.) a tipos de interés por debajo de los de mercado ni las mayores provisiones que se deriven del proceso de subrogación automática.

Fuente: Rodríguez, Julio, "Hacia una política Global de Vivienda", pág. 7 del guión de la Ponencia presentada el 11-8-89 en el Seminario sobre "El Precio del Suelo y la Vivienda: Determinantes e Implicaciones", U.I.M.P..

El Cuadro anterior pone de manifiesto como pese a estar transferida la competencia de vivienda a las Autonomías, el 79% (referido a 1989) del coste corresponde a la Adminis-

tración Central, fundamentalmente en gastos directos de subsidios y subvenciones, partida que crece tanto en términos absolutos como relativos, no obstante en 1989 se produce un aumento de la participación de las Comunidades autónomas en un 2%, creciendo en igual porcentaje el coste total de la política de vivienda, por debajo del total del gasto público, y siguiendo la tendencia de los países occidentales de disminución del gasto público en vivienda.

Esta partida corresponde fundamentalmente a subsidiasiones de intereses por préstamos concedidos en ejercicios anteriores, de modo que la Administración Central se encuentra con la mayoría de su gasto comprometido por políticas pasadas, de modo que las posibilidades de acción actuales vía gasto son muy reducidas.

Tales obligaciones de pago futuras se reducirían en alguna medida si se difundiese y facilitase administrativamente el reembolso anticipado de los préstamo hipotecarios V.P.O., tal como exponía en "El Gasto Público en subvenciones a la vivienda, posibilidades de reducción a través de las Entidades Financieras" (Morón Bécquer, Pedro, 1985).

La segunda partida en importancia corresponde a desgravaciones fiscales (73.063 millones de pesetas en 1988), estimándose una reducción tanto en cifras absolutas como en participación, en 1989. El origen de esta partida se estudia de modo más detenido en el Capítulo 7 sobre Fiscalidad.

Dadas las limitaciones económicas existentes para la promoción pública, e incluso para el gasto público en vivienda, resulta evidente el interés de la sociedad en conseguir la colaboración de los agentes sociales para atender dicha necesidad social básica.

El cooperativismo de viviendas puede contribuir a que la promoción pública alcance en mayor medida sus fines, sin recurrir a un mayor gasto público, a través de dos acciones:

a) Ofreciendo viviendas en mejor relación calidad/precio que el mercado, haciéndolas asequibles a segmentos de la población de otro modo insolvente. Ello será posible siempre que socialmente se concedan los medios oportunos a aquellas cooperativas con capacidad de gerencia y que promocionen viviendas con dicha finalidad. Con ello se permitiría concentrar el gasto público en vivienda social para la población con menores recursos económicos.

b) Facilitando dentro de las promociones públicas en alquiler, una mejor calidad de vida a través de planteamientos cooperativos, que reduzcan las necesidades de gasto público, y potencien el espíritu de responsabilidad ciudadana.

Esto segundo se alcanzaría si se administrase en régimen cooperativo el parque ya existente de viviendas de promoción pública, de modo que se destinase una parte de los

ingresos de la recaudación al mantenimiento y mejora de las fincas y la urbanización, responsabilizándose a los órganos representativos de cada comunidad, elegidos democráticamente, de la gestión de cobro de los alquileres, y del gasto del porcentaje correspondiente a la comunidad.

Con este planteamiento posiblemente se limitarían las demandas sociales de mayor Gasto Público en mejoras de las viviendas de Promoción Pública, ya que al depender de los pagos y administración de los interesados, se incentivaría una mejor conservación del parque público de viviendas, con lo que se reduciría la necesidad de gasto público en el mantenimiento, y se aumentaría la recaudación, por alquileres obteniendo la colaboración de los propios vecinos para reducir los impagados y el fraude en los ingresos públicos por alquiler del parque público de viviendas, y al limitar las posibilidades de traspasos no declarados al objeto de evitar actualizaciones de alquileres.

3 LA DEFENSA DE LOS CONSUMIDORES

3.1 ANALISIS GENERAL

La preocupación por la defensa de los consumidores tiene una larga historia de la que puede ser un botón de muestra la prohibición y castigo de la usura y su condena por la Iglesia. El cooperativismo, ha aportado, -a través de

las cooperativas de consumo, un sistema de defensa del adquirente que a lo largo de dos siglos, para aquellos que han sabido aplicar sus principios con éxito, les ha permitido obtener un mayor bienestar. Mas a partir de los años 60 (Casado Cerviño, Alberto, 1983) se ha desarrollado un sistema de defensa y protección jurídica del consumidor, de la que hay que destacar su generalidad, ya que ha tenido una amplia difusión entre los países miembros de la OCDE, y como norma jurídica afecta a todos los ciudadanos (y por tanto también a los cooperativistas).

El Derecho de los Consumidores, siguiendo al profesor Casado *"ha surgido...como una necesidad derivada de la singular posición de indefensión en que se encontraban amplios sectores de la población..."* (Casado Cerviño, Alberto, 1983, pág. 481-482) lo cual sería un origen común con el cooperativismo de consumo.

No obstante, evidentemente, las soluciones son distintas, ya que mientras que el primero propone como actuación *"la defensa y protección jurídica del consumidor"* (Casado Cerviño, Alberto, 1983, pág. 481), ya que *"el interés de los consumidores no es un interés privado que colisiona con el interés privado de la empresa, sino un interés público que el Estado debe proteger y tutelar"* (Casado Cerviño, Alberto, 1983. pág 482).

El cooperativismo en relación con el consumo propone soluciones más activas por los individuos afectados, como es que el propio consumidor realice la tarea empresarial. Estamos pues ante dos sistemas distintos que coincidirán necesariamente para los cooperativistas en cuanto que al mismo tiempo son consumidores, en los Estados en que se legisle sobre "Defensa de los Consumidores", y que por tanto habrá que ver en que modo conviene combinarlos, de modo que dicho Derecho, concordante en sus planteamientos con las cooperativas, pueda beneficiar su desarrollo.

3.2 EL CONSUMO DE VIVIENDA

Centrando el tema en las viviendas en España, la Constitución de 1.978 en su art. 51 ordena a los poderes públicos, que:

-Garanticen la defensa de consumidores y usuarios.

-Protejan al seguridad, la salud y los intereses económicos de consumidores.

Para el cumplimiento y desarrollo del mandato constitucional, se aprobó la Ley 26/1.984 de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, en cuyo preambulo se concreta como primer objetivo de dicha Ley:

"-Establecer, sobre bases firmes y directas, los procedimientos eficaces para la defensa de los consumidores y usuarios".

Ahora bien, la vivienda es la principal compra que realizan muchos ciudadanos, y requiere un elevado esfuerzo económico durante muchos años de su vida (a modo orientativo, los préstamos hipotecarios de las V.P.O. del Plan Cuatrienal tienen 13 años de amortización, a los que hay que añadir los años necesarios de ahorro para reunir la entrada de la vivienda). De la importancia que la vivienda tiene sobre los intereses económicos de los consumidores es prueba el que según la encuesta sobre la estructura del gasto en España en 1.980, los hogares dedicaban para el conjunto nacional el 151,7 por mil (14,6 de alquileres por viviendas en alquiler y 137,1 de alquileres imputados a vivienda propia y reparación) del gasto total.

Por tanto, se considera justificado afirmar que una de las principales adquisiciones en las que la administración deberá de defender a los consumidores y usuarios es en la adquisición de la vivienda, lo que es coherente con el hecho de que en diversos artículos de la referida Ley tales como el 5.j, 10-1 C, 11, y 13-2 se haga referencia explícita a la vivienda, y que el Instituto Nacional del Consumo esté elaborando una reglamentación que exija el etiquetado de las viviendas, en la que se defina en planta a escalas la vivienda y el traslado de todas sus instalaciones, así como

los materiales empleados en su construcción, en especial aquellos a los que el usuario no tenga acceso directo (Diario 16, 22-2-85, pág. III).

En relación con el objeto del presente trabajo, la pregunta debe ser en que medida peligran los derechos de los consumidores y usuarios de las cooperativas de vivienda, y estudiar los posibles procedimientos eficaces para su defensa. No obstante, este planteamiento trataría de atender el mínimo deseable, ya que a través de las cooperativas de viviendas, debe pretenderse mejorar la calidad de vida de los cooperativistas (usuarios), mejorando la relación calidad-precio.

La pregunta a plantearse es quienes son los consumidores o usuarios. La citada Ley 26/1984 los define en su art. 1.2. como las "personas físicas o jurídicas, que adquieren, utilizan o disfrutan como destinatarios finales bienes muebles o inmuebles,... cualquiera que sea la naturaleza pública o privada, individual o colectiva de quienes lo producen, facilitan, suministran o expiden".

Por tanto, es claro que los socios en las cooperativas de viviendas son los consumidores, pero la pregunta es (defender a los adquirentes de quien?, (de su vendedor? que es la cooperativa, personalidad jurídica formada por los

propios adquirentes, colectivo muy reducido, en la cual teóricamente se persigue atender las necesidades del individuo con base a los votos de los propios usuarios.

Ello supondría que el Estado estaría tomando una actitud paternalista, en la que trataría de defender al individuo de las decisiones de él mismo, y de las de un grupo reducido formado por individuos con necesidades afines, del que se ha hecho miembro voluntariamente, y del que existe libertad de salida -al menos, teóricamente-. Por tanto, el Estado, en cuanto representante de un colectivo más numeroso y alejado del problema, estaría imponiendo sus preferencias o criterios a un grupo más reducido, en asuntos que fundamentalmente les afecta a ellos.

No obstante, la experiencia demuestra como son frecuentes las cooperativas voluntaristas y marrones (ya estudiadas en el capítulo sobre Tipología), y como ambas suelen ser ineficaces, las primeras por falta de capacidad de gestión de los propios socios, y las segundas por estar gestionadas y en la práctica controladas, en algunos casos, por terceras personas, cuyos intereses fundamentales no son los de los socios.

Por tanto, en el primer caso -cooperativas voluntaristas-, la intervención del Estado en defensa de los socios estaría justificada por las razones que en Teoría de la Hacienda se denominan "bienes de mérito", en cuanto que el

Estado establece sus normas "corrigiendo las preferencias individuales, ya que los individuos no lo valoran suficientemente" (Calle Saiz, Ricardo, 1970, pág.).

La primera característica para Head de los bienes de mérito, es la "incapacidad de los individuos para valorar los beneficios que de ellos se deriven", siendo las causas que justifican tal distorsión la "ignorancia por ausencia de información o que esta sea engañosa, o la irracionalidad, considerando como tal el que a juicio del observador externo, sus deseos sean contrarios a los intereses reales de los individuos" (Calle Saiz, Ricardo, 1970, pág.).

Tal como se indicó en el apartado sobre Tipología de las Cooperativas de Viviendas, el gran riesgo de las cooperativas voluntaristas reside en la ignorancia de los socios, dadas las multifacéticas complejidades técnicas que conlleva una promoción de viviendas, así como la falta de experiencia en las primeras fases, lo cual puede motivar a los individuos a tomar decisiones contrarias a sus intereses, por lo que estaría justificado, siguiendo con los planteamientos de Head, la tutela del Estado que estableciese medidas tutelares tratando de limitar tales decisiones erróneas, o al menos no apoyando el desarrollo de cooperativas que corran tales riesgos en elevado grado.

Mc Lure y Buchanan "niegan la oportunidad del concepto, ya que interferir en las preferencias individuales va en contra de los principios del mercado, por lo que la solución sería mejorar la información" (Calle Saiz, Ricardo, 1970, pág. 9). La pregunta a plantearse en el caso de las cooperativas de viviendas es si es posible mejorar la información de los socios sobre las implicaciones de sus decisiones en la marcha de la cooperativa, o el problema es excesivamente complejo (en unos casos por inabarcable, en otros porque adquirir información suponga unos costes excesivos, pudiendo entenderse como tales, el que los individuos obtengan una información realista con los medios actuales de los posibles beneficios que puede obtener de la cooperativa.

En el Capítulo sobre Eficacia, se ha analizado el ahorro potencial que puede obtenerse por adquirir la vivienda en régimen de cooperativa, concluyéndose que es reducido para muchos de los tipos, en relación con el riesgo que comportan de retrasos en las entregas de llaves y subidas en los costes, que pueden generar precios superiores a los de adquisición en el mercado a empresas inmobiliarias.

Evidentemente, la complejidad de las implicaciones derivadas de las decisiones tomadas por los socios de las cooperativas de viviendas no es única, e incluso no es de las más elevadas - baste como ejemplo el analizar los posibles efectos secundarios perniciosos para la salud de los

alimentos y medicinas- aunque obviamente también sobre estos productos es recomendable aplicar "la Ley de defensa de los consumidores".

Siendo congruente con las soluciones apuntadas por Head, sería conveniente que la sociedad estableciese mecanismos que "mejorasen la información de los socios". Esta medida es la que se defiende en el Capítulo 10 de Administración, al sugerir la exigencia de la Auditoría Presupuestaria como medio de garantizar la viabilidad de los presupuestos en base a los cuales se inscriben los socios en las cooperativas, y la auditoría de gestión con control presupuestario como instrumento que facilite información a los socios y sus órganos representativos, de en que medida se desarrolla la actividad para el cumplimiento de sus objetivos, tanto en pesetas como en tiempo.

Otra característica para Head de los bienes de mérito, es "la influencia que su distribución del bienestar" (Calle Saiz, Ricardo, 1970, pág. 10), en este punto es claro que dada la ya señalada -al principio de este apartado- elevada participación que tiene la vivienda en la cesta de la compra, y sus efectos sobre la distribución, siguiendo a Head, se justificaría considerar a las cooperativas de viviendas como bien preferente, y por tanto, la conveniencia de la tutela.

No obstante, es de destacar que la complejidad del desarrollo de la promoción y los efectos distributivos, son notas en gran medida comunes de las cooperativas con el resto de los sistemas de adquisición de vivienda, por lo que en todos ellos estaría por tanto justificada esta protección de los consumidores, aunque evidentemente esta protección deberá de adaptarse a las necesidades del sistema de promoción, y mientras que las empresas inmobiliarias con ánimo de lucro o públicas ofrecen un plazo y precio cerrado, respondiendo con su patrimonio, quienes plantean presupuestos de las cooperativas no adquieren ninguna responsabilidad, y caso de que se produzcan desviaciones éstas serán con cargo a los socios.

En el otro tipo polar de cooperativas, las marrones, en las que la gestora actúa tratando maximizar los beneficios de su grupo en lugar de los de los socios, la necesidad de la defensa de los consumidores resulta evidente. Mas el problema está en como diferenciar en cada caso concreto el tipo de cooperativa ante el que nos encontramos, ya que, obviamente, ningún gestor declara que sus intereses principales no coinciden con los de los socios.

En el art. 2 de la referida Ley 26/1.984 de Defensa de los Consumidores, se enumeran como "derechos básicos de los consumidores y usuarios:

a) ...

b) La protección de sus legítimos intereses económicos y sociales.

c) La información correcta sobre los diferentes productos o servicios y la educación y divulgación, para facilitar el conocimiento sobre su adecuado uso, consumo o disfrute".

e) ...

f) La protección jurídica, administrativa y técnica en las situaciones de inferioridad, subordinación e indefensión".

En relación con el derecho básico de protección de los legítimos intereses económicos y sociales, si bien al principio del apartado se ha indicado la importancia que tiene la adquisición de la vivienda en la estructura del gasto, ello adquiere mayor relevancia si se considera que atiende a una necesidad humana básica, y reconocida como social en la Constitución.

Respecto a la indemnización o reparación de los daños sufridos, apartado c, aquí si que resulta evidente que al no existir en la actualidad ningún mecanismo que ampare a los socios de la mala marcha de la cooperativa, este derecho, recientemente reconocido, requeriría una normativa que lo desarrolle, apuntándose como una de las posibles medidas que las gestoras de cooperativas que perciben una remuneración por su gestión, se comprometan a una indemnización en el caso de que no se cumplan los objetivos ofrecidos de

calidad, coste y tiempo por causas imputables a ellas, o al menos que sus honorarios dependan del grado de consecución de los objetivos.

Con referencia al apartado d) de información correcta sobre los diferentes productos, este derecho frecuentemente no es respetado por las gestoras de cooperativas, que al objeto de captar socios con facilidad ofrecen inicialmente unas condiciones económicas incumplibles -lo cual a su vez la referida Ley en su Art.8, es calificado como fraude, en el caso de que engañe o sea falsa-, sabiendo que una vez realizados los primeros desembolsos, ante la dificultad de recuperar el dinero, los socios irán aceptando las repetidas subidas, y que en el momento de la entrega de llaves aceptarán, sin grandes resistencias, una nueva subida significativa mediante la firma de letras, ante la posibilidad inmediata de poder disfrutar de su vivienda. En este punto sería preciso algún tipo de control público que evitase, o al menos redujese, este tipo de publicidad inicial basada en los bajos costes, que por irrealizable es engañosa.

Ello estaría íntimamente relacionado con el derecho básico de protección jurídica, administrativa y técnica del referido Art. 2, reconocido en el apartado f, en las situaciones de inferioridad, subordinación o indefensión. Ya que aunque teóricamente la cooperativa toma sus decisiones de un modo democrático a través de la Asamblea

la complejidad de la promoción requiere unos profundos conocimientos técnicos -de arquitectura, derecho y finanzas- que superan la capacidad normal de los socios.

Adicionalmente, las cooperativas de viviendas presentan como características para sus socios, respecto a la mayoría de las actividades, el que gran parte de los conocimientos adquiridos por la experiencia no son aplicables posteriormente, ya que cada tipo de decisión nada más hay que tomarla una vez en toda la promoción. Así, el aprender, a través de la experiencia, que no conviene adquirir un terreno pendiente de obtener la calificación de suelo urbano y que no tenga chabolas, de poco le va a servir a la cooperativa unifásica después de haberlo adquirido, y haber tenido que esperar varios años a la solución de tales problemas para iniciar las obras, como de poco le servirá conocer por la experiencia la importancia de establecer negociaciones previas con una entidad financiera, contratar con una constructora solvente, etc.

Por tanto, en las cooperativas de viviendas, las decisiones son técnicamente complejas, y los socios, dado que generalmente es su primera vivienda en régimen cooperativo, se encuentran sin capacidad técnica ni experiencia para poder valorar las propuestas de la gestora, especialmente si esta última tiene algún tipo de intereses ocultos, por lo que sus exposiciones pueden no ser ni tan siquiera en la medida de lo posible comprensibles, e incluso pueden haber

influido previamente en la composición del Consejo Rector al objeto de que sus propuestas sean aceptadas sin dificultades. Por tanto, resulta justificado afirmar, y especialmente en las cooperativas marrones, que los socios se encuentran en situación de inferioridad e indefensión ante la gestora de la cooperativa, tal como analiza Fernando Elena (Elena, Fernando, 1989).

Para paliar este problema, serían conveniente actuaciones programadas de control de calidad, ya que en el art. 6 de la Ley a estudio, se ordenan tales controles especialmente para "c) Los que sean objeto de reclamaciones o quejas, de las que razonablemente se deduzcan las situaciones de inferioridad, subordinación o indefensión a que se refiere el artículo 23. e (Ley 26/1.984... Defensa de los Consumidores... Art.6,c). Respecto a este punto es ilustrativo el elevado número de quejas presentadas en al Dirección General de Cooperativas por socios de las cooperativas de viviendas, según manifestaciones de sus funcionarios.

En manifestaciones del presidente del OCU, son muy frecuentes las denuncias recibidas en dicho organismo sobre "estafas legales" en cooperativas de viviendas, de modo que se han recibido quejas que afectan a 116 cooperativas por retraso en la entrega de llaves, o incremento desmesurado del precio final de los pisos -superior a los dos millones en la mayoría de los casos-. Siendo destacable que en las tres cuartas partes de las denuncias "se observe la

repetición de los promotores o gestores inmobiliarios y hasta rectores de las cooperativas, lo que hace sospechar que se trata de auténticos "profesionales" de la estafa que atrapan a cooperativistas de buena fe (La Verdad, 17 de Diciembre de 1986). También el Defensor del Pueblo, en escrito de contestación al OCU, "admite que ha recibido también quejas similares e indica que ha instado al gobierno a que adopte medidas de tutela para evitar estas situaciones (La Verdad, 17 de Diciembre de 1986).

4 CONCLUSIONES

Dado que en la vivienda se producen externalidades, las cooperativas de viviendas como agentes económicos intermedios entre el mercado y el sector público, pueden internalizarlas en un grado significativo, al mismo tiempo que atender las características básicas en cuanto bienes privados.

Las cooperativas de viviendas, ya que generalmente inician la construcción solo cuando están cubiertas al 100%, garantizan una correcta asignación de recursos, en el sentido de que una vez terminadas las viviendas van a ser habitadas.

Las cooperativas de viviendas pueden asignar eficientemente los recursos, ello dependerá en una parte significativa de que encargue su gerencia a profesionales experimentados, que utilicen unas técnicas de gestión adecuadas, las cuales serán en este aspecto, semejantes a las de cualquier empresa inmobiliaria adecuadamente gestionada.

Ultimamente se pone en duda la capacidad del subsector vivienda como instrumento anticíclico, debido a su posible lentitud en responder a los incentivos de política económica, planteándose como objetivo evitar que contribuya a agudizar tales ciclos. Dado que las cooperativas de viviendas tienen un periodo de maduración más largo que las empresas con ánimo de lucro, y que se mueven por objetivos distintos que los del beneficio de la cuenta de explotación, se considera que estas serán menos sensibles a los ciclos económicos. Además, ante las expectativas de crecimiento de precios en las situaciones de auge, ofrecen una alternativa a los que van a precisar vivienda a plazo medio -ya que les podría interesar comprar la vivienda para defenderse de las previsibles subidas-, y dándose de alta en la cooperativa, confían poder adquirirla más barata, frenándose con ello un segmento de demanda que contribuiría a mayores subidas de precios.

Las cooperativas de viviendas pueden contribuir a atender la demanda social de parte de la denominada "demanda insolvente", con un menor gasto público que la promoción pública. Para ello es preciso que las autoridades competentes les den facilidades, fundamentalmente en cuanto a suelo y financiación. La Administración, tal como ya lo está realizando en Madrid y Barcelona, pueden apoyarse en las cooperativas para la realización de sus políticas de vivienda social, cada vez más precisas en España, dados los precios que están alcanzando las viviendas.

Las cooperativas de viviendas han sido criticadas por las asociaciones de defensa de los consumidores, en cuanto que sean poco respetuosas con los derechos de sus socios. Dado que los socios son los propios empresarios, se plantea una situación compleja, para cuya mejor comprensión resulta útil la teoría de los bienes preferentes, pudiéndose concluir con base en ella que, para tales situaciones, resulta fundamental que los socios-consumidores dispongan de una información clara. Desde esta óptica, se considera fundamental la auditoría como instrumento que contribuye a garantizar la fiabilidad de dicha información y, especialmente, la presupuestaria, como medio de dotar de una mayor fiabilidad a las cifras sobre las que el socio potencial decide incorporarse a la cooperativa.

5 BIBLIOGRAFIA

Calle Saiz, Ricardo. "Los Bienes Públicos, los Bienes de Mérito y los Bienes de Demérito". Revista de Economía Política núm.. 55, 1.970.

Casado Cerviño, Alberto. "El Crédito al Consumo y la Protección de los Consumidores". Revista de Derecho Bancario y Bursátil, Julio-Septiembre 1.983, pág. 481-530. En dicho artículo se hace referencia a Calais-Auloy "Droit de la Consommation" París, 1.980; Rapports annuels sur la politique a l'égard des consommateurs dans les pays membres de L'OCDE, OCDE, París 1.975.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Comunidad Económica Europea, "Protección del Medio Ambiente y del Consumidor", ed. especial sobre este tema en "el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1985.

Diario 16, "Habrá que exigir la "etiqueta" en la vivienda". Diario 16, 22 de febrero de 1.985, pág.III de Hogar 16.

Fuentes Quintana, Enrique, "Hacienda Pública", Introducción e Ingresos Públicos, Madrid, 1972.

Llorente García, J.F. "La Vivienda en España 1964-1981. Análisis de la estructura de costes de la promoción inmobiliaria en viviendas de protección oficial" Tesis doctoral leída en Mayo de 1983 en la Universidad de Valencia, Edición mimeografiada, pág. 210.

Musgrave, Richard, "Provisión for Social Goods", traducido al español en Revista Española de Economía, Enero-Abril, 1972.

Musgrave, Richard A. "Principles of budget determination", en "Federal Expenditure policies for economic growth and stability". Government Printing Office, Washington D.C. págs.108-115. La versión española ha sido publicada como "Principios de determinación del presupuesto" en "Política fiscal en acción", Instituto de Estudios Fiscales, 1973, págs. 126-142. El modelo de Musgrave había sido formulado con anterioridad a 1958, en el prestigioso Finanzarchiv: "A multiple theory of budget determination", Band,17, Heft 3, 1956-57, págs. 333-343.

Peston, M., "Public good and the Public Sector", Mc. Millan, Londres, 1972.

Tinaut Elorza, Jose Justo "El sector vivienda en el contexto de la estructura productiva española". Economía Industrial, núm. 218, pág. 191, Madrid 1982, .

U.N.E.D., "Hacienda Pública". Curso dirigido por Enrique Fuentes Quintana, Madrid.

Barrel, José, "Presentación" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 12.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Garde, Juan Antonio "Los incentivos fiscales a la vivienda como instrumento de política económica", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 105-117.

Hendershott, Patrich H., "Taxes and the user cost of capital for owner-occupied housing", Cambridge, Hass, NBER 1982, NBER Working Paper Series, núm. 969.

Jover Armengol, Agustín. "La vivienda en la C.E.E.", Conselleria d'Obres Públiques, Urbanisme i Transports, Valencia, 1987.

Morón Bécquer, Pedro, "El Gasto Público en subvenciones a la vivienda, posibilidades de reducción a través de las Entidades Financieras", edición mimeografiada de la ponencia presentada en el curso sobre "Déficit Público" en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, Santander, 8-12 de Junio de 1985.

Poveda Blanco, Francisco, "Cooperativas: pérdida de los beneficios fiscales por incumplimiento de los requisitos para su disfrute" Hacienda Publica Española, pág 235.

Primera Conferencia Iberoamericana de Expertos en Tributación Cooperativa", La cooperativa y la norma tributaria Crónica Tributaria núm.19, pág.126.

Rafols I Esteve, Joan. "Evaluación económica de los incentivos fiscales a las viviendas de Protección Oficial" Hac. Públ. Esp. n. 57, Madrid 1977, pág. 131-146.

Revilla, Carmen y Ferrari, Ignacio, "Los gastos fiscales en la vivienda" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 97-104.

Rodríguez, Julio, "Fiscalidad y Estado del Bienestar: La vivienda" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 87-95.

Tejero, Alfredo, "Fiscalidad Municipal y Vivienda: Situación actual y perspectiva" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 55-70.

Varios autores, "Tributación y cooperativas", Fund. Desarrollo Cooperativista, Madrid, 1985.

1	PRINCIPIOS DE TRIBUTACION COOPERATIVA	1
2	APUNTE HISTORICO SOBRE LA FISCALIDAD COOPERATIVA	3
2.1	PRINCIPIOS DE TRIBUTACION COOPERATIVA	3
2.2	APUNTE HISTORICO SOBRE LA FISCALIDAD COOPERATIVA . .	4
2.3	EL ESTATUTO FISCAL DE LAS COOPERATIVAS DE 1969 . . .	4
2.4	LOS ONCE AÑOS DE TRANSICION	8
2.5	ACTUAL PROYECTO-LEY DE REGIMEN FISCAL COOPERATIVAS .	14
3	FISCALIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS	15
4	LA FISCALIDAD DEL AHORRO-VIVIENDA EN ESPAÑA	26
4.1	PLANTEAMIENTO GENERAL	26
4.2	NORMATIVA ACTUAL	27
4.3	PROPUESTA	29
5	BIBLIOGRAFIA	29

1 PRINCIPIOS DE TRIBUTACION COOPERATIVA

En el debate sobre la fiscalidad cooperativa, algunos autores defienden un tratamiento fiscal especial. Así, para el profesor Poveda, en las cooperativas "los beneficios fiscales nacen al amparo de la inexistencia técnica y jurídica de lucro, en cuanto que las mismas tienen como objetivo la prestación de servicios sociales, hasta el punto de proceder el "retorno" en el caso de que al término del ejercicio económico se generen diferencias positivas entre los ingresos y los gastos cooperativistas" (Poveda Blanco, Francisco, pág. 235).

Aunque por razones jurídicas y contables las cooperativas no reparten dividendos, si pueden obtener un excedente constituido por la diferencia entre los ingresos y los gastos cooperativistas, que se repartirá entre los socios cooperativistas, aunque con criterios distintos a los utilizados normalmente por las sociedades anónimas. Muchas veces, el objetivo económico que tienen los socios de una cooperativa es obtener precios especialmente ventajosos a que compren o venden a la cooperativa, como ocurre en los casos de las cooperativas de consumo, del campo, de vivienda, etc.

Otros autores han alegado razones más diversas, así para Raúl Rosembuj dada "su naturaleza social no estatal, eventualmente proveedora de servicios públicos, la Cooperativa reclama un concepto singular de capacidad contributiva" (Raúl Rosembuj, Tulio, 198 ' pág. 216).

Para Carmen Botella, inspectora de Finanzas del Estado, *"el legislador debe propiciar la creación de las cooperativas, fomentando la constitución de las mismas, pero abandonando, después, el carácter tutelar actual que exige a cambio, para gozar de unos beneficios fiscales, requisitos que van en contra del desarrollo y perfeccionamiento empresarial moderna"*. (Botella García-Lastra, Carmen, 1985, pág. 205). Este planteamiento responde a una concepción diferente de la sustentada por Rosembuj y tan sólo admite un tratamiento singular para la creación de las cooperativas. Finalmente, se podría mencionar la postura de quienes defienden que las ventajas fiscales para las cooperativas son consecuencia del mandato del artículo 129.2 de la Constitución: "Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas," Y, naturalmente, a favor de las cooperativas de viviendas se esgrime también el artículo 47 de la Constitución, citado al inicio de este apartado.

Quizás este trato de igualdad respecto del resto de las organizaciones empresariales sea una forma de reconocer la mayoría de edad de las cooperativas, de modo que se considere a estas capaces de "andar" por sus propios medios, sin ayudas ni apoyos especiales.

2 APUNTE HISTORICO SOBRE LA FISCALIDAD COOPERATIVA

2.1 PRINCIPIOS DE TRIBUTACION COOPERATIVA

Al hablar sobre la historia de la fiscalidad de las cooperativas pretendo destacar los rasgos básicos y los principios que han informado al ordenamiento en los últimos años. Así, comenzaré con una breve referencia a unos antecedentes que abarcan hasta la promulgación del Estatuto Fiscal de las cooperativas de 1969 para después analizar éste y, tras los once años de transición de 1979 a 1989, abordar el estudio del proyecto de ley de régimen fiscal de cooperativas publicado en el Boletín oficial de las Cortes Generales de 2 de marzo de 1989 y que, previsiblemente, entrará en vigor no antes de 1990.

2.2 APUNTE HISTORICO SOBRE LA FISCALIDAD COOPERATIVA

Siguiendo a De Luis Esteban, la normativa principal precedente a la hoy vigente en España, puede decirse que es la Ley de Cooperativas de 9 de septiembre de 1931, la cual, al igual que la Ley de 2 enero 1942 no contemplaba el aspecto fiscal del cooperativismo. El ordenamiento tributario no contemplaba de manera específica normas fiscales que afectarían a las cooperativas hasta 1954, año en que se publica, el 9 de abril, el primer Estatuto Fiscal de Cooperativas. En el Estatuto de 1954 se refundían las normas fiscales existentes, encuadrándolas dentro de unas *"líneas fundamentales de la fiscalidad cooperativa que continúan inalteradas en la actualidad, aunque algunas de sus disposiciones no fueran suficientes para resolver los conflictos que se plantearon"* (De Luis Esteban, José Manuel, Madrid 1981, pág. 11).

2.3 EL ESTATUTO FISCAL DE LAS COOPERATIVAS DE 1969

Las reformas fiscales de 1957 y de 1964, así como el desarrollo económico y la evolución del cooperativismo en España obligaron a la publicación de un nuevo Estatuto Fiscal, el Decreto 888/1969 de 9 de mayo.

Quizás sea destacable la lentitud en la acomodación del sistema tributario a la realidad de las cooperativas. Lógicamente, esta lenta acomodación viene condicionada no sólo

por el posible retraso en la adaptación del sistema tributario a los cambios socio-económicos, sino también por las alteraciones en el ordenamiento general de las cooperativas. Resumiendo, cabe hablar de un doble retraso en la normativa fiscal del cooperativismo: el derivado del de la normativa fiscal y el consecuente de la adaptación a la normativa cooperativa general.

Obviamente, para reducir estos dos tipos de retrasos cabrían dos tipos de soluciones. Por un lado, se podría prestar una atención directa al cooperativismo dentro de las normas fiscales generales, de modo que las modificaciones en el tratamiento fiscal de las cooperativas se realice de un modo coordinado con el del resto de los agentes sociales. Por otro lado, cabría reflejar las modificaciones fiscales pertinentes cuando se modificara la normativa general de cooperativas.

En su exposición de motivos, el Estatuto de 1969 indica que, "en principio, las cooperativas están sometidas al derecho fiscal común, si bien resulta obligado tener en cuenta, por exigencias de la técnica tributaria, las especiales características de dichas Entidades, tanto en su organización como en su funcionamiento.

No obstante lo expuesto, determinadas clases de Entidades Cooperativas, en atención a la condición de sus socios o a la índole de sus actividades, deben ser protegidas fiscalmente, de acuerdo con las exigencias de la política social o para estimular actividades que interesan al bien común.

Por ello se mantiene la clasificación de las Cooperativas en "protegidas" y "no protegidas" (...)." .

El Estatuto contempla en el Título primero las normas comunes, en el segundo trata de las entidades cooperativas protegidas y en el tercero se ocupa de las cooperativas no protegidas y de reglas especiales.

En el artículo 6 del Estatuto se enumeran como cooperativas protegidas, siempre que reúnan los requisitos especificados: a) del campo; b) del mar; c) de producción industrial; d) de artesanía; e) de consumo; f) de estudiantes o escolares; g) de viviendas; h) de crédito agrícola e i) las Uniones de Cooperativas Nacionales o Territoriales.

El Estatuto limita a 10 años la exención en el Impuesto sobre Sociedades, que compensa con el establecimiento de una bonificación permanente del 50%, una vez transcurrido el período de exención. La ventaja fiscal se circunscribe a los excedentes que correspondan al ejercicio de la actividad propia de la cooperativa.

También se reconocen exenciones en el Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, en el General sobre el Tráfico de las Empresas y en el Impuesto sobre las Rentas del Capital. .Adicionalmente, se contempla una bonificación permanente del 95% en las cuotas de Licencia Fiscal (artículo 11).

Tendrá la consideración de gasto fiscal para cooperativas sí y no protegidas, en el Impuesto sobre Sociedades, el importe de los suministros o prestaciones de los socios, los intereses abonados a los mismos por las aportaciones realizadas y las cantidades invertidas en el Fondo de Obras Sociales (artículo 14).

Para Pedro Aguarón, Francesc Bellavista y Josep Lluís Estragues, "la legislación fiscal vigente (se refieren al Estatuto de 1969) promociona aquellas cooperativas que por su dimensión, capacidad y objeto social no pueden intervenir con peso específico en el contexto económico-social. De esta forma las cooperativas para gozar de protección fiscal deben actuar en sectores de escasa incidencia en el mercado". (Consideraciones en torno a la futura Ley de régimen fiscal de las Cooperativas, informe al Consell Superior de la Cooperació del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, Barcelona, 30 de septiembre de 1987, pág. 22).

Por mi parte, al tratar luego de las cooperativas de viviendas, centraré sobre éstas mi valoración del Estatuto de 1969.

2.4 LOS ONCE AÑOS DE TRANSICION

Entre tanto comience a surtir efectos la proyectda Ley de régimen fiscal de las cooperativas, dicho régimen será el del Estatuto de 1969 adaptado a la Ley del Impuesto sobre Sociedades por Orden de 14 de febrero de 1980. Esta reglamentación transitoria no fue algo excepcional, sino todo lo contrario. Piénsese que hasta la aprobación del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades en 1982 se registró un buen número de disposiciones necesarias para el desarrollo y aplicación de la ley del citado Impuesto, LIS en la jerga de los tributaristas.

Por otra parte, cabe diferenciar dos subperíodos que podemos fijar hasta fin de 1985 y desde principio de 1986, respectivamente. La linde deriva de la entrada en vigor del nuevo régimen de transparencia fiscal regulado por la Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Convencionalmente, podemos examinar las líneas básicas del régimen fiscal de las cooperativas siguiendo la sistemática de la norma reglamentaria de adaptación, es decir, de la orden de 14 de febrero de 1980.

La Orden, precedida de su correspondiente exposición de motivos, se estructura en las cinco partes siguientes:

I Normas especiales para las Cooperativas fiscalmente protegidas.

II Normas comunes a todas las Entidades Cooperativas.

III Régimen de las Cooperativas de segundo y ulterior grado.

IV Tipo de gravamen.

V Régimen de transparencia fiscal.

En la exposición de motivos se señala el conjunto de normas básicas fiscales y cooperativas tenidas en cuenta por el Ministerio, defendiéndose, en el terreno de los principios, el de neutralidad en la imposición para evitar distorsiones en el mercado, aunque, se agrega, sin menos cabo del principio de fomento al cooperativismo sancionado en nuestra Constitución.

En la parte I, se ratifica la dualidad de cooperativas sí y no protegidas fiscalmente y las categorías de las que gozan de protección. Se abre la posibilidad, para las que vaya concluyendo su periodo de exención temporal, de acogerse a la exoneración de plusvalías por reinversión del

importe de la enajenación de activos fijos empresariales. Por otro lado, se contempla la no retención a cuenta sobre los rendimientos que gozaban de exención en el Impuesto sobre Rentas de Capital hasta fin de 1983, estableciéndose la obligación de practicar retención sobre los rendimientos que no disfrutaban de la citada exención.

La parte II trata sobre las normas comunes para todas las cooperativas.

La primera norma común a la que se refiere la orden alude a la supresión de los Jurados Tributarios de la esfera del ordenamiento tributario: la jurisdicción contencioso-administrativa, previo agotamiento de la vía económico-administrativa, pasa a ser la única competente para solucionar todas las controversias de hecho y de derecho que se susciten entre la Administración y los sujetos pasivos.

Seguidamente, se reflejan los criterios de valoración de ingresos y gastos sobre las operaciones realizadas por las cooperativas con sus socios, derivadas del cumplimiento de sus fines sociales, que, en términos generales se computarán por su valor de mercado, pero que, en el caso de cs de consumo y asimiladas se considerará como precio de las correspondientes operaciones aquel por el que efectivamente se hubieran realizado.

A continuación se trata de unas partidas que la LIS considera como no deducibles: las cantidades distribuidas entre los socios de las Cooperativas a cuenta de sus beneficios y exceso de valor asignado en cuentas a los suministros o prestaciones sobre su valor corriente. Estas partidas las considera el Estatuto de 1969 como dividendos sujetos al Impuesto sobre Rentas de Capital.

La LIS mantiene el criterio de deducibilidad de las cantidades que las cooperativas inviertan efectivamente para cumplimiento de los fines del Fondo de Educación y Obras Sociales, si bien en los términos y con las condiciones que reglamenta.

La última norma común que se contempla en la parte II de la orden, sobre la obligatoriedad para las cooperativas de practicar las retenciones procedentes sobre los rendimientos del trabajo personal o sobre los del capital mobiliario traslada los criterios del Estatuto de 1969 para determinar la sujeción al Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal o al impuesto sobre las Rentas del Capital, respectivamente.

La parte III, que trata del régimen de las cooperativas de segundo y ulterior grado, desarrolla la posibilidad contemplada en la disposición transitoria quinta referente al artículo 19.2 de la LIS a la luz del artículo 6.i) del Estatuto y de la reglamentación posterior que ha afectado a las entidades mencionadas.

En síntesis, podemos decir que aborda la problemática de su equiparación o no a las cooperativas fiscalmente protegidas, según los casos, y la aplicación de ventajas fiscales en función de la proporción de las operaciones que realicen con las protegidas. Y, con independencia de su equiparación, se les aplica el régimen de retenciones ya antes comentado.

La parte IV, sobre el tipo de gravamen, refleja el regulado en el artículo 23.1/de la LIS: el 18%. Pero la LIS contempla, en su disposición adicional segunda, que dentro de la Ley de Presupuestos, y con efectos durante el periodo de aplicación de ésta, se podrá modificar los tipos de gravamen.

Pues bien, por lo que se refiere a las cooperativas, el legislador no hizo uso de la autorización hasta la Ley de Presupuestos para 1982 en que decidió someter a las cooperativas de crédito a un tipo superior respecto de las demás cooperativas, del 22%. Esta diferenciación se va a mantener desde entonces, si bien la Ley de Presupuestos para 1983 elevó el tipo aplicable a las cooperativas de crédito al 26%, ya sin variación posterior.

Para las demás cooperativas, tan solo se ha registrado la elevación del tipo al 20% en y desde la Ley de presupuestos para 1988, si bien, a partir de la Ley de presupuestos

para 1984 se ha establecido que el tipo entonces del 18%, luego del 20, no resultará aplicable a los beneficios procedentes de actividades realizadas por cooperativas no contempladas en la normativa sobre cooperación o en los estatutos autorizados. A estos beneficios se les aplica el tipo general.

A esta ventaja fiscal de tipos más reducidos y que hemos expresado en términos cuantitativos debe agregarse la de la bonificación del 50% de la parte de la cuota correspondiente a los rendimientos de explotación económica o por actividades profesionales y artísticas que obtengan las cooperativa fiscalmente protegidas.

La última parte de la Orden, la V, es la que se refiere al régimen de transparencia fiscal.

La Ley 48/1985, de reforma del IRPF, marcó una profunda revisión del régimen de transparencia fiscal, que supuso la eliminación del voluntario que contemplaba la Ley del IRPF y la reducción del mismo del ámbito de la LIS. Por tanto, a partir de 1986 sólo se podían acoger al régimen de trnsparencia las cooperativas fiscalmente protegidas y, hasta tanto no se cumpla el supuesto contemplado en la disposición transitoria quinta de la LIS, también las Cs de segundo grado.

Adicionalmente, se suprime la imputación de bases imponibles negativas, que, sin embargo, pueden compensarse con cargo a bases imponibles positivas de la entidad transparente en los cinco años siguientes.

2.5 ACTÚAL PROYECTO-LEY DE REGIMEN FISCAL COOPERATIVA

Publicado en el Boletín de las Cortes de 2 de marzo de 1989, cuando se apruebe sustituirá al Estatuto de 1969 y a parte de la normativa sobre cooperativas que contempla la LIS.

Mantiene la dualidad en la consideración fiscal de las cooperativas, si bien extendiendo la protección a todas las que cumplan con el ordenamiento cooperativo y protegiendo especialmente a las de trabajo asociado, las agrarias, las de explotación comunitaria de la tierra, las del mar y las de consumidores y usuarios.

Continúa manteniendo la Junta consultiva, otras obligaciones formales y los criterios de valoración de las operaciones cooperativizadas.

Regula la cuota tributaria como la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar a las bases imponibles, positivas o negativas, los tipos de gravamen correspondientes. A los resultados cooperativos se les aplica el

tipo reducido y a los extracooperativos el tipo general del Impuesto sobre Sociedades. Si el resultado es positivo se considera como cuota íntegra y si el resultado fuera negativo, se podrá compensar con las cuotas íntegras de los cinco años siguientes.

No contempla el régimen de transparencia fiscal y equipara la deducción por doble imposición de aplicación a personas físicas y jurídicas.

Otorga exenciones y bonificaciones en diversos impuestos y, con determinados requisitos, concede libertad de amortización de los elementos de activo fijo nuevo amortizable, adquiridos en el plazo de tres años a partir de la fecha de la inscripción de la cooperativa en el correspondiente Registro.

3 FISCALIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS

La calificación de vivienda de protección oficial concede una serie de beneficios financieros y fiscales, que explican la gran difusión de este tipo de viviendas promovidas en régimen cooperativo, protegidas fiscalmente.

El Estatuto Fiscal de Cooperativas de 1969 contempla la posibilidad de que puedan ser clasificadas como protegidas "las Cooperativas de Viviendas que tengan como único objeto

la construcción de viviendas de carácter económico para uso exclusivo de los cooperativistas y sus familias" artículo 6.g).

El Estatuto clasifica a continuación estos conceptos de modo detenido, hasta el punto que es al tipo de cooperativas que más extensión dedica en el referido art.6. los requisitos para que una promoción de viviendas pueda ser calificada como fiscalmente protegida, son:

a) Deben tener por objeto la construcción de viviendas. Por tanto no podrán ser calificadas como tales las que adquieran las viviendas ya construidas. A nivel teórico, no se encuentra una razón clara para desincentivar que una cooperativa, si encuentra un bloque de viviendas ya construidas y sin vender total o incluso parcialmente, cuyas condiciones de venta sean más ventajosas que los costes previsibles derivados de la promoción directa, no la puedan comprar, máximo considerando las ventajas que ello ofrecería de entrega de llaves a corto plazo y precio cierto.

Siendo el objeto la construcción de vivienda, el Estatuto añade que estas Cooperativas no perderán la condición de protegidas cuando construyan asimismo, locales de negocios, servicios complementarios y obras de urbanización dentro de los límites autorizados por la legislación de viviendas de protección oficial, sin perjuicio de que los rendimientos de cualquier clase que

podieran proceder tributen conforme a lo dispuesto en el Estatuto. En tal artículo se enumera las exenciones fiscales de que se benefician las cooperativas protegidas, siendo la norma general el que las operaciones realizadas por las cooperativas con terceros, y por tanto la venta de locales comerciales, etc., no puedan acogerse a tales beneficios.

b) Las viviendas deberán ser de carácter económico. El Estatuto establece que tendrán la consideración de "económicas" las viviendas de superficie construida inferior a 150 metros, cuyo coste de ejecución material no exceda de la cantidad que resulte de multiplicar el coeficiente 1,4 por el módulo que tenga señalado el Ministerio de la vivienda, en cada momento, a los fines previstos en la legislación sobre "viviendas de protección oficial"

Resulta generosa, en mi opinión, tal consideración de vivienda económica, en cuanto a la limitación del coste y la superficie. El primero máximo precio de venta total fijado para las V.P.O., mas esta limitación es para el coste de ejecución material, por lo que quedarían excluidos los costes del terreno, financieros, de administración, honorarios técnicos y un posible largo etcétera que podría depender del interés de la cooperativa, -caso de hallarse próxima a ese límite- de separar los costes de ejecución material partidas tales como control de calidad, costes financieros que pueden incluirse en el contrato de construcción, y que no se incluirán en el caso de construir

por administración, etc... No queda muy definido a que "momento" se refiere para la determinación del módulo por el que habrá que multiplicar el coeficiente 1,4, ya que si no fuesen V.P.O., podría referirse, por ejemplo, al momento de obtener la licencia municipal o al de obtener el visado por el colegio de arquitectos, o al de la cédula de habitabilidad que en principio estimo sería la más adecuada, dado que es la fecha que contempla el Estatuto de 1969 como referencia en el cómputo de los cinco años dentro de los cuales, de producirse una transmisión intervivos, se pierden los beneficios.

Al ser la base (coste de ejecución material) y el coeficiente elevados, considero que es poco probable que puedan presentarse situaciones en las que dependa del momento en que se fije el módulo, para que la cooperativa pueda ser calificada como fiscalmente protegida, por lo que de momento no se dedicará más atención a este punto.

Característica importante es la limitación a los 150 metros de superficie construida en el tamaño de la vivienda, muy superior al máximo de los 90 metros cuadrados de superficie útil que se permite a las viviendas de protección oficial. El que en el momento de la publicación del Estatuto de 1969 estuviese en pleno auge el grupo I de las V.P.O. con un máximo de 150 metros cuadrados construidos, explicaría

por qué se eligieron los 150 metros, y la falta de actualización de la normativa fiscal cooperativa, el por qué permanece esta diferencia.

No obstante, esta generosa limitación, podría permitir que apoyándose en el cooperativismo, los individuos "maltratados" por la normativa de las viviendas de protección oficial pudiesen acogerse a algún tipo de beneficios fiscales. Al establecer la normativa actual de V.P.O. la limitación de 90 metros cuadrados útiles por vivienda, si bien permite que las familias numerosas puedan adquirir dos viviendas, esta "maltratando" relativamente a aquellas familias que teniendo un número de miembros elevado (matrimonio con los padres) se establece la misma limitación máxima en cuanto al tamaño de la vivienda que a la unidad familiar compuesta por uno o dos miembros, para los que los 90 metros cuadrados útiles puede resultar un tamaño más que suficiente.

c) Las viviendas serán para uso exclusivo de los cooperativistas y sus familias. Posteriormente, se aclara que se entenderá como uso exclusivo la utilización de la vivienda como domicilio habitual y permanente de los asociados y de sus familias.

Por tanto, quedan excluidas las viviendas destinadas a segunda residencia, las destinadas para alquiler ni las destinadas para la venta. En la actualidad es frecuente que

viviendas destinadas a segunda residencia se promocionen en régimen cooperativa. Para alquiler, tal como se ha analizado en el apartado de tipología de cooperativas, existen cooperativas de viviendas cuyo fin es alquilar las viviendas a sus socios, aunque en España las únicas experiencias conocidas no parecen haber obtenido buenos resultados.

De modo general a las cooperativas de viviendas, al igual que a las demás, los requisitos formales correspondientes al Registro fiscal y a la presentación de las declaraciones.

El Estatuto de 1969 incluye como causa general de pérdida de los beneficios de la calificación de fiscalmente protegidas, entre otras, al supuesto en que las percepciones de los socios no sean proporcionales a los suministros, entregas de productos, servicios o actividades realizadas por el socio a la Cooperativa. Al ser las aportaciones de los socios en las cooperativas de viviendas generalmente proporcionales a los metros cuadrados de la vivienda, y el beneficio se obtiene a través de un menor coste aportaciones de los socios, este funcionamiento hace que se cumpla automáticamente tal requisito.

Otra causa de la pérdida de la consideración de protegida se da cuando las operaciones sociales fueran financiadas, en concepto de socio capitalista, por personas naturales o jurídicas extrañas a la cooperativa. Esta

condición no se puede plantear en las cooperativas de viviendas, las cuales al ser su "beneficio" la reducción del coste, no podrán dar participación del excedente como compensación por la aportación de recursos ajenos a la cooperativa. No obstante, en las cooperativas "marrones" existe un ánimo de lucro de terceras personas, quienes suelen incluso invertir (comprar por anticipado) el terreno sobre el que posteriormente construirá la cooperativa. Aunque formalmente resultaría difícil demostrar la existencia de financiación remunerada, resulta claro que estas cooperativas estarían incumpliendo el espíritu que justifica la protección fiscal de las cooperativas, y que se trata de salvaguardar mediante esta condición.

A estas causas generales de pérdida, el artículo 9.5 del Estatuto añade, como causas especiales referidas a las cooperativas de viviendas los supuestos en que resulte vulnerada la finalidad que persiguen; o se transfieran a no socios las viviendas construidas, por actos intervivos, antes de transcurrir cinco años, a partir de la fecha de concesión de la cédula de habitabilidad o documento que legalmente le sustituya. En la práctica, el cumplimiento de estas normas específicas no se suele vigilar al no haberse establecido ningún sistema de control sobre cambio de uso o titularidad, resultando bastante dura e incluso incumplible la segunda condición. Es frecuente que antes de finalizar tal período de cinco años -al que hay que añadir el tiempo transcurrido desde que el socio se incorporó a la

cooperativa hasta la obtención de la cédula de habitabilidad que será generalmente de más de dos años, y hasta 8 y 10 años en algunos casos) se produzcan cambios en las circunstancias de la vida del socio (nacimiento de hijos, cambio de la ciudad de trabajo o en su situación económica) que exijan que cambie de domicilio, con lo cual perdería según dicha normativa los beneficios fiscales. Por tanto, resulta muy dura, y en múltiples circunstancias difícilmente justificable tal condición, que por otra parte supone una garantía de que los socios no desean la vivienda para fines especulativos.

Quizás la solución estaría en que en el referido período de cinco años permaneciese tal pérdida de derechos, a no ser que se demostrase que ha habido modificaciones en las circunstancias familiares que ya no hacen adecuada la vivienda.

Otro punto que sería de interés para analizar si en el socio ha existido fundamentalmente ánimo de lucro con la vivienda, por lo que no resultan justificados los beneficios fiscales, dependería de las características de la vivienda en que habitaba en el momento de hacerse socio de la cooperativa, ya que difícilmente se justificaría que alguien adquiriera una vivienda para uso habitual, teniendo una en propiedad de mayor tamaño, y mejor calidad y emplazamiento (proximidad del centro de trabajo y servicios).

Como conclusión, se puede afirmar que por la propia naturaleza de las operaciones de las cooperativas de viviendas, solo en el cambio de finalidad o de titular se plantean situaciones que motiven, de acuerdo con el Estatuto Fiscal, la pérdida de los beneficios fiscales. En la actualidad no se han establecido instrumentos que de modo efectivo controlen tal cumplimiento (tal insuficiencia se produce también en las V.P.O.) por lo que es una normativa sin aplicación. para el cumplimiento del espíritu de la Ley sería aconsejable establecer unos instrumentos de control efectivos, y crear unos canales por los cuales se pudiese justificar que la venta de la vivienda ha sido necesaria y no ha tenido como finalidad el lucro, en cuyo caso la vivienda seguiría manteniendo los beneficios de la protección fiscal.

No siempre coinciden las condiciones exigidas para ser vivienda de protección oficial con las de cooperativa protegida fiscalmente, tal como se recoge en el cuadro.

Por tanto se producen diferencias en cuanto al tamaño y precios máximos de venta en las vivienda, que son mayores en ambos casos para las cooperativas fiscalmente protegidas, y en cuanto a la concesión de tales calificaciones por los organismos competentes, debiendo cumplirse en cualquier caso con la mayoría de los trámites fiscales, mientras que los trámites derivados de la obtención de la calificación de VPO suelen ser más largos y complejos.

COMPARACION DE LAS CONDICIONES DE LAS VPO CON LAS DE LAS COOPERATIVAS FISCALMENTE PROTEGIDAS

	V. P. O.	PROTEGIDAS FISCALMENTE
O B J E T O	Construcción de viviendas.	Construcción de viviendas.
TAMAÑO MAXIMO	90 m2 útiles.	150 m2 construidos.
VALOR MAXIMO	PRECIO VENTA 1'2 veces módulo	COSTE DE EJECUCION MATERIAL 1'4 veces módulo.
D E S T I N O	DOMICILIO HABITUAL DEL ADQUIRENTE	DOMICILIO HABITUAL Y PERMANENTE DE LOS ASOCIADOS
FORMALIDADES FISCALES	a.- Registro fiscal b.- Presentación declaraciones y declaraciones - liquidaciones c.- Calificación por el MOPU o en su caso órgano competente.	a.- Registro fiscal b.- Presentación declaraciones y de- claraciones - liquidaciones. c.- Calificación por el Ministerio de Hacienda.
CAUSAS PERDIDA CALIFICACION	a.- CAMBIO FINALIDAD	a.- CAMBIO FINALIDAD b.- CAMBIO DE TITULARIDAD POR TRANSMI- SION "INTER VIVOS" en 5 años.

Por otra parte, una cooperativa de viviendas, atendiendo a las características de la vivienda y a las condiciones de venta podrá ser de promoción oficial o libre -lo que supone un tratamiento fiscal distinto-, y según que cumpla determinados requisitos podrá ser o no calificada

como fiscalmente "protegida", al no ser excluyentes tales tipos de calificaciones existirán las siguientes posibilidades.

**COMBINACIONES DE TRATAMIENTO FISCAL
DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDAS.**

REQUISITOS FISCALES	CARACTERISTICAS VIVIENDA	PROTECCION OFICIAL	RENTA LIBRE
PROTEGIDAS		A	B
NO PROTEGIDAS		C	C

Dado que las cooperativas que construyan VPD siempre podrán acogerse a la calificación de cooperativa protegida -les bastará cumplir los trámites precisos-, cabe plantearse si existen diferencias en las ventajas fiscales de un tipo y otro de calificación, que justifiquen la obtención de ambas, y si es rentable tributariamente aceptar las limitaciones de la VPD, cuando se pueden obtener las ventajas de las cooperativas fiscalmente protegidas con unas limitaciones menos restrictivas -en la práctica, en este tipo de elección suele tener mayor peso las facilidades de obtención de préstamo, que la motivación fiscal- de las cooperativas fiscalmente protegidas. Se considera que la toma de tales decisiones procede tras el análisis detallado de las ventajas existentes en cada una de los tipos y que tal decisión habrá que tomarla según las características específicas de cada cooperativa.

4 LA FISCALIDAD DEL AHORRO-VIVIENDA EN ESPAÑA

4.1 PLANTEAMIENTO GENERAL

Visto el interés que para la creación sólida de cooperativas de viviendas tiene la difusión del ahorro-vivienda, se va a proceder a un análisis de su tratamiento fiscal, ya que este es un elemento fundamental para su desarrollo en España.

Se considera interesante destacar que en la financiación de la compra de la vivienda existen varias fases diferenciadas, en las que el adquirente tiene motivaciones distintas.

La primera fase de ahorro previo, sería aquella en la que el adquirente debe de reunir la entrada del piso. Dado que el disfrute se ve a un plazo generalmente largo, en este período resulta muy difícil ahorrar, pero para los niveles bajos y medios de renta, sino realizan esta ahorro previo, les resultará imposible el acceso a la vivienda en propiedad, por lo que dados los actuales hábitos sociales, requerirán cuando la necesidad se agudice, ayuda pública, y por tanto gasto público.

La segunda fase corresponde al momento de la compra, en la cual normalmente el individuo precisaría unos recursos muy elevados. Dado que con los actuales hábitos de

inmovilidad habitacional de la sociedad española, es posible que sea la vivienda de toda su vida, se requeriría una casa muy grande ante la posibilidad de las futuras necesidades, algunas de ellas inciertas. Obviamente estos "ilimitados" deseos se recortan rápidamente caso de que la vivienda haya que pagarla con recursos propios, lo cual no sucede siempre en igual grado, si es la sociedad, vía Estado, la que proporciona la vivienda.

La tercera fase corresponde al pago de las cantidades aplazadas. En esta fase ya no hay ilusiones, sino obligaciones de pago, de cuyo cumplimiento depende en la mayoría de los casos el mantenimiento de la propiedad de la vivienda, ya que estará garantizado el cobro mediante hipoteca, o condición resolutive en las escrituras de compra-venta, caso de que la deuda sea con el vendedor.

4.2 NORMATIVA ACTUAL

Esta fase, tal como anteriormente se ha dicho, es fundamental para alcanzar la solvencia económica en los niveles de renta medio-bajos y medios, y por otra parte, es el ahorro más difícil de realizar, ya que requiere un esfuerzo continuado durante un largo periodo de tiempo, para llegar a un objetivo indefinido en plazo y calidades, que a veces se vive como inalcanzable.

Este tipo de ahorro no se difunde hasta 1987, en que desaparece la posibilidad de desgravar por adquisición de valores de renta fija y se reduce la desgravación por adquisición de valores de renta variable, con lo que las entidades financieras ven en la cuenta-vivienda la única posibilidad de ofrecer a sus clientes una interesante desgravación para sus ahorros.

A partir de dicha fecha las entidades financieras están ofreciendo de él fundamentalmente las ventajas fiscales de la cuenta-vivienda, y con una publicidad puntual (fundamentalmente a finales de año), disponiendo su personal de un conocimiento limitado del producto (ha sido frecuente que el personal de entidades hayan aconsejado la cuenta para segunda residencia por motivos de desgravación).

La difusión del ahorro-vivienda ha de contribuir a reducir el fraude fiscal en las escrituras de compra-venta de las viviendas, ya que con dicho sistema, al objeto de beneficiarse de las ventajas fiscales, el ahorro previo, , el adquirente lo tendrá ingresado en cuenta-vivienda, de modo que tiene la obligación de declarar que lo paga a Hacienda. En cuanto a las deudas posteriores adquiridas, préstamos hipotecarios o letras, serán recogidos en documento público, por lo que caso de que la mayoría de los ahorros estén depositados en la cuenta-vivienda, será una parte muy reducida del precio final, la que se pueda ocultar a Hacienda.

4.3 PROPUESTA

Se considera conveniente establecer incentivos fiscales al ahorro previo a la adquisición de la vivienda, que potencien el poder adquisitivo, vía capitalización y hábitos de consumo, de los adquirentes, lo cual ha de redundar en unas menores necesidades de financiación y de gasto público del subsector, al precisar los individuos, gracias a su esfuerzo, menor ayuda del Estado en vivienda, al mismo tiempo que favorece a la buena marcha del subsector.

Con tal fin se considera oportuno conceder unos mayores beneficios al ahorro-vivienda, potenciando los planes de ahorro-vivienda, con un tratamiento fiscal quizás semejante al de los planes de pensiones, por razones de eficiencia, por atender a una necesidad social básica, e incluso por respeto a la justicia intergeneracional, de modo que los jóvenes puedan tener beneficios fiscales semejantes a los que ya disfrutaban de vivienda (generalmente no tan jóvenes).

Adicionalmente, la difusión del ahorro-vivienda ha de contribuir a reducir el fraude fiscal, en lo relativo al valor declarado de la compra-venta de viviendas.

Ayúcar, Pedro, "Vivienda y Fiscalidad: Aspectos generales" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 15-24.

Barrel, José, "Presentación" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 12.

Botella García-Lastra, Carmen, "La revisión del concepto de sociedad cooperativa en el derecho positivo español" Rev. Hacienda Pública Española núm. 94, 1985, pág. 205.

C.E.M.I.C. (Centro de Estudios Medioambientales y Ciudadanos), "Alternativas de Vivienda Social y Sistemas Cooperativos", trabajo mimeografiado realizado por encargo de la S.G.V., Madrid, Marzo de 1.989.

Cruz, Miguel, "La Fiscalidad de la Vivienda en 1988", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 25-32.

Del Arco Alvarez, José Luis, Régimen Fiscal de cooperativas, Madrid 1969

Del Arco Alvarez, Jose Luis, "Estatuto Fiscal de las cooperativas. Notas y Comentarios", M. Obra Sindical de Cooperación, 1970

De Luis Esteban, José Manuel. "Régimen Fiscal de Cooperativas" Instituto Nacional de la Formación Cooperativa, Ministerio de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social, Madrid 1981, pág. 11-12.

Diez Meana, Rafael, "Coste de adquisición de vivienda y nueva fiscalidad", Crónica Tributaria, n. 33 págs. 49-62.

Duran - Sindreu Buxade, Antonio, "Fiscalidad de cooperativas", Bosch S.A. Hijos de Jose, S. Antonio de Calonge, 1984

Garde, Juan Antonio "Los incentivos fiscales a la vivienda como instrumento de política económica", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 105-117.

Generalitat de Catalunya, "Guía fiscal de la vivienda", Barcelona, 1984.

Hendershott, Patrich H., "Taxes and the user cost of capital for owner-occupied housing", Cambridge, Hass, NBER 1982, NBER Working Paper Series, n.929.

Jover Armengol, Agustín. "El ahorro-vivienda en Europa", Rev. Española de Financiación a la Vivienda n. 4-5, Primavera 1988, págs. 87-96.

Jover Armengol, Agustín. "La vivienda en la C.E.E.", Conselleria d'Obres Públiques, Urbanisme i Transports, Valencia, 1987.

Martí, Manuel, "Fiscalidad y vivienda: Un comentario crítico" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 119-124.

Martín, Juan, "Los conflictos en materia de fiscalidad sobre la vivienda sometidos al Tribunal Constitucional", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 127-133.

Melguizo, Angel, "La imposición sobre la propiedad inmobiliaria". Notas para una valoración. Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 163-171.

Millán, Marisa y Sitjar, Ana, "La Vivienda en el I.R.P.F." Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 39-51.

Lasarte, Javier, "Fiscalidad Urbana", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 33-37.

Levenfeld, Gustavo. "El sistema de ahorro-vivienda en España", Rev. Actualidad Financiera núm. 44, semana del 23 al 29 de Noviembre de 1987, pág. 2194-2211.

Levenfeld, Gustavo y Massieu, Antonio, "La fiscalidad de la vivienda de uso propio en la CEE", Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 157-162.

Luis Esteban, Juan Manuel de, "Sociedades cooperativas y su régimen tributario", Ministerio de Hacienda, Madrid, 1977

Luis Esteban, Juan Manuel de, "Régimen fiscal de las sociedades cooperativas", Ministerio de Trabajo, Servicio de Publicaciones, Madrid, 1981

Ministerio de Hacienda, "Cooperativas, las", 1969.

Pich Rosell, Valentin, "Guia Fiscal de la vivienda", Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1984

Pich Rosell, Valentin, "Impuesto sobre el valor añadido y el sector de la vivienda", el, Camara Of. Propietat Urb. B., Barcelona, 1985

Poveda Blanco, Francisco, "Cooperativas: pérdida de los beneficios fiscales por incumplimiento de los requisitos para su disfrute" Hacienda Publica Española, pág 235.

Primera Conferencia Iberoamericana de Expertos en Tributación Cooperativa", La cooperativa y la norma tributaria" Crónica Tributaria num.19, pág.126.

Rafols I Esteve, Joan, "Evaluación económica de los Incentivos Fiscales de las VPO", Hac. Públ. Esp. n. 57, M-1977, pág. 131-146.

Rafols I Esteve, Joan. "Evaluación económica de los incentivos fiscales a las viviendas de Protección Oficial". Hacienda Pública Española, número 47, Madrid, 1977.

Ramírez, Eduardo, "El leasing inmobiliario: Situación actual y perspectivas". Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 135-144.

Raul Rosembuj, Tulio, La cooperativa y la norma tributaria: Primera conferencia Iberoamericana de Expertos en Tributación Cooperativa, Cronica Tributaria núm. 19, pág 126.

Revilla, Carmen y Ferrari, Ignacio, "Los gastos fiscales en la vivienda" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 97-104.

Rodríguez, Julio, "Fiscalidad y Estado del Bienestar: La vivienda" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 87-95.

Russiness, Javier, "La valoración fiscal de la vivienda y la revisión del catastro" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 79-84.

Sánchez, Rafael, "La fiscalidad sobre la vivienda en el Proyecto de Ley reguladora de las Haciendas Locales" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 71-78.

Tejero, Alfredo, "Fiscalidad Municipal y Vivienda: Situación actual y perspectiva" Revista Española de Financiación de la Vivienda, núm. 6, Verano 1988, pág. 55-70.

Varios autores, "Tributación y cooperativas", Fund. Desarrollo Cooperativista, Madrid, 1985

1	INTRODUCCION	1
2	PLAN Y PRESUPUESTO	2
2.1	PLANIFICACION Y PRESUPUESTACION	2
2.2	PRESUPUESTO DE GASTOS	7
2.3	PRESUPUESTO DE TESORERIA	10
3	CONTABILIDAD	14
3.1	PLANTEAMIENTO GENERAL	14
3.2	PROBLEMÁTICA CONTABLE ESPECÍFICA	17
3.3	COORDINACIÓN ENTRE PRESUPUESTO Y CONTABILIDAD	19
4	EL PROCESO DE CONTROL	20
4.1	PLANTEAMIENTO GENERAL	20
4.2	AUDITORIA PRESUPUESTARIA	23
4.3	CONTROL PRESUPUESTARIO	27
4.4	INTERVENTORES DE CUENTAS	30
4.5	AUDITORIA EXTERNA	32
5	INFORMATICA	40
6	CONCLUSIONES	41
7	BIBLIOGRAFIA	44

1 INTRODUCCION

Se ha situado este capítulo practicamente al final de la Tesis, porque se considera que una buena gestión profesionalizada -condición básica para que las cooperativas de viviendas alcancen sus objetivos, tal como se ha expuesto en reiteradas ocasiones-, ha de conocer con claridad los objetivos de la empresa y los condicionantes dentro de los cuales ha de desarrollar su actividad. Además, para las cooperativas de viviendas resultan básicos los aspectos financieros y fiscales, en orden a cumplir con eficiencia su objetivo. En resumen, una buena gestión, precisa un conocimiento de los temas tratados en los capítulos anteriores.

En un análisis sobre gestión es ineludible hacer mención a las personas que la realizan: los gerentes. En relación a esta figura clave para la marcha de la cooperativa, se ha analizado en cooperativismo su hasta ahora frecuente vía de formación; en el de Tipología sus características e influencia en la creación y desarrollo de la promoción, y en el de Eficiencia, como pueden repercutir en los costes, así como instrumentos para controlar su capacidad de gestión.

En el presente apartado sólo se hará mención del hecho que las cooperativas requieren una gestión algo más compleja que otro tipo de promociones. Por este motivo, sus gerentes

deberán tener una formación especial, e incluso un estilo de dirección más transparente y un talante más abierto a las sugerencias de los socios adquirentes.

2 PRESUPUESTO

2.1 PLANIFICACION Y PRESUPUESTACION

El socio al entrar en la cooperativa y al tomar decisiones a través de sus órganos decisorios está persiguiendo, tal como se analizó en el primer capítulo, obtener una vivienda adecuada a sus necesidades y con una buena relación calidad/precio. Dado que la vivienda la obtendrá, generalmente, dentro de un plazo mínimo de dos años, precisa disponer de una visión de futuro (planificación) para poder valorar la conveniencia de su incorporación a la cooperativa, y contar con una cuantificación clara de los objetivos para poder analizar la marcha de la promoción.

Por tanto, la toma de decisiones de los socios fundadores y la incorporación de los que entran con posterioridad, se realiza en base a unas previsiones, que se basarían en un acto de planificación concretado en un documento que recoge las características de la promoción, calidades, fecha de entrega y costes estimados, y que se conoce como plan o memoria. Su parte más fundamental, cuando no única, es lo que generalmente se denomina "presupuesto" -preten

ciosamente algunas veces, dada la falta de rigurosidad con que se ha confeccionado, e incluso la infravaloración voluntaria de los costes, al objeto de conseguir cubrir las plazas en poco tiempo con el "gancho" de un bajo precio-.

En este punto, como se desarrollará más adelante, sería aconsejable establecer algún tipo de responsabilidades, ante los socios, de quién elabora el plan y el presupuesto. Sin duda, hay que tener en cuenta que, dado el plazo que suelen tardar en terminarse las viviendas, es normal que se produzcan desviaciones vía inflación e imprevistos. No obstante, en alguna medida habría que reflejar tales posibilidades en los presupuestos ofrecidos a los socios potenciales.

En consecuencia, al actuar estas cooperativas con el objetivo de la vivienda futura, sería conveniente que la planificación y presupuestación se confeccionen con el máximo rigor, tratando de que las ofertas -"presupuestos"- que inicialmente se muestran a los socios sean razonablemente realizables. De tal modo, que las desviaciones que se produzcan en la práctica resulten poco significativas. Así, se evitaría que el socio se encontrase embarcado en una empresa cuyo desarrollo es muy diferente al que él creía en base a la información que le facilitaron para su incorporación, lo que genera un sentimiento de engaño y malestar hacia la cooperativa.

La importancia dada a esta fase del plan aconseja una mayor clarificación y delimitación de la misma. Así, se puede considerar que *"la planificación es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlo"* (Ackloff, R. L., 1977, pág. 379). Esta definición voluntarista (futuro deseado) resulta muy adecuada para lo que ha ocurrido en muchas ocasiones con las cooperativas de viviendas. Pero la planificación debe ser algo más, diferente a la expresión de unos buenos objetivos (deseos) a alcanzar en el futuro (elevadas calidades a bajo coste).

"La esencia de la planificación radica en analizar las oportunidades y riesgos que el futuro pudiera plantear a la empresa para, en base a su situación y potencialidades (puntos fuertes y débiles), tratar de explotarlos o evitarlos, conduciendo a la empresa al logro de sus objetivos de la manera más efectiva posible" (Pérez Carballo, A. y J., 1981, pág. 378). El análisis de oportunidades y riesgos requiere unos conocimientos amplios de la promoción inmobiliaria, que permita planificar de forma adecuada, para lo que, siguiendo a A. y J. Carballo, habrá que realizar las siguientes etapas:

"a) Determinar qué es lo que se pretende. Esto exige especificar los objetivos a corto, a medio y a largo plazo.

b) Determinar como llegar allí mediante la adopción de nuevos medios, entre los disponibles; esto requiere especificar las líneas de acción, los procedimientos, los programas y las políticas a aplicar.

c) *Fijar los tipos de recursos y la cantidad requerida de cada uno de ellos, especificando cuánto se necesita, cuándo y dónde, y también cómo se va a obtener o producir.*

d) *Establecer los requisitos y diseñar los procesos organizativos que hagan posible seguir con eficacia las actuaciones decididas.*

e) *Organizar la ejecución y el control de las decisiones planificadas, bajo condiciones cambiantes y a partir de la experiencia que el plan aporte" (A. y J. Carballo, 1981, págs. 379-381).*

En la promoción cooperativa, la primera fase de determinación de los objetivos se realizaría o al menos sería analizada y aprobada por la Asamblea General. Los objetivos principales serían el diseño y calidad de la vivienda, fecha de entrega de llaves, coste y forma de pago.

La determinación de las líneas de acción y programas a aplicar requiere la participación de profesionales, que las elaboren en base a sus conocimientos específicos, de forma que dichos planes puedan llevarse a la práctica.

En este punto, es de destacar que los estudios económicos sobre costes de la promoción generalmente los realizan los arquitectos. Sin embargo, la preocupación de estos profesionales está centrada en otros aspectos de la promoción, tales como el diseño del edificio y la distribución de las viviendas. Por consiguiente, la elaboración de los presu

puestos ocupa un lugar secundario en sus puntos de interés, confeccionándolos a veces para cumplir los requisitos legales que se demandan en la tramitación, por ejemplo de las calificaciones provisionales de V.P.O..

La fase c), de fijar los tipos de recursos y las cantidades requeridas, es de gran importancia, ya que, como se analiza en el capítulo de financiación, las dificultades financieras son frecuentes en la promoción de viviendas, y además los socios potenciales estarán muy interesados en saber si los desembolsos que requiere la cooperativa entran dentro de sus posibilidades económicas.

Respecto a la fase d) de diseño de los procesos administrativos, dado que el factor tiempo de entrega de llaves es fundamental, ya que constituye uno de los objetivos principales por sí mismo, a la vez que influye significativamente en el coste de la vivienda, puede ser de sumo interés aplicar las técnicas PERT.

En efecto, ante la complejidad del proceso de la promoción inmobiliaria y la multiplicidad de gestiones administrativas que requiere, una planificación adecuada a través del PERT puede reducir tiempos. Esta técnica, que inicialmente tenía el inconveniente de la laboriosidad de su confección y actualización permanente con el desarrollo de la promoción, en la actualidad es de sencilla aplicación, gracias a los paquetes de software disponibles, que permi-

ten su aplicación y actualización a bajo costo, tanto de tiempo como de precio del software y el hardware (se pueden aplicar con un sencillo ordenador compatible).

Respecto al proceso de control -fase e)-, quizás hasta la fecha los órganos rectores lo hayan realizado insuficientemente en muchas cooperativas, por falta de la aplicación de los instrumentos técnicos adecuados. En esta Tesis, más adelante, y en línea con los planteamientos actuales del management, se propone un sistema de control integrador de toda la actividad de la cooperativa, que favorezca una gestión más eficaz y una mayor confianza por parte de los socios.

2.2 PRESUPUESTO DE GASTOS

La elaboración de los presupuestos de gastos relativamente exactos conlleva una cierta laboriosidad y dificultad, a juzgar por las desviaciones que generalmente se producen, prueba de ello es el cuadro sobre Desviaciones Presupuestarias de las cooperativas de Murcia recogido en el Capítulo de Eficiencia.

El Cuadro sobre desviaciones presupuestarias recogido en el Capítulo V se ha confeccionado con los presupuestos presentados en el momento de la solicitud del préstamo al B.H.E., por lo que previsiblemente las desviaciones sobre

ellos han sido menores que las obtenidas en relación con los presentados a los socios en el momento de su alta. Incluso, el doctorando tiene constancia que en algunos casos se elaboraron para la solicitud del préstamo, ya que a los socios se les presentó poco más que una cifra estimativa, que carecía del suficiente soporte previsional como para presentarlo a agentes mejor conocedores de la promoción, como son las entidades financieras.

Como ejemplo de la superación de las limitaciones que existían sobre la fiabilidad de los presupuestos con muchos cálculos, se considera ilustrativo lo que en el folleto sobre programas para los IBM personales, se expone como ventaja del programa "Mediciones y presupuestos STAR-600", recomendado para gabinetes profesionales y empresas constructoras, como una de sus características destacables la del "ajuste. *Una de las enormes ventajas de este programa es la posibilidad de ajuste automático del presupuesto. Después de obtener el presupuesto se pueden modificar todos los precios y/o los rendimientos hasta llegar al presupuesto buscado*" (IBM, pág. 73, 1987). También el programa "PRESTO" que se ofrece por Hewlett-Packard para mediciones, presupuesto y certificaciones señala como una de sus prestaciones la posibilidad del "ajuste automático a un presupuesto fijado por el usuario", (Hewlett-Packard, pág. 18, 1987).

El evitar planteamientos irrealistas, independientemente de que la causa sea un insuficiente conocimiento o la estrategia (no defendible para el doctorando) para cubrir fácilmente la promoción, sería una gran consecución que evitaría las lamentables situaciones expuestas en el apartado sobre "Defensa del consumidor". Con tal fin se considera de utilidad la elaboración de un presupuesto realista, en el cual en un anexo se expusieran los riesgos de variaciones de las distintas partidas. Tal presupuesto se confeccionará con desagregación mensual, recogiendo las previsiones de tesorería, ya que las tensiones de liquidez suelen ser uno de los principales problemas con que tropiezan las cooperativas (este requisito ha sido ya exigido a la cooperativa para presentarse a la adjudicación de las 4.500 primeras viviendas de Madrid Sur).

Sería aconsejable que dichas previsiones recogiesen un porcentaje de imprevistos, que podría ser de al menos el 10% porcentaje que únicamente se podría rebajar cuando se justificase con razones tales como una experiencia demostrada por esa gerencia en desviaciones menores, o la existencia de compromisos con los proveedores de las principales partidas que no permitan tales subidas.

2.3 PRESUPUESTO DE TESORERIA

Como ya se ha señalado, una de las principales dificultades de las cooperativas de viviendas consiste en la tesorería, por lo que es preciso que éstas empleen las técnicas disponibles para prever y así reducir, en la medida de lo posible, tales problemas.

Es fácil que las cooperativas -especialmente las voluntaristas- realicen una estimación global del coste total de la promoción, y calculen las aportaciones de los socios como la diferencia entre dicha cantidad y el préstamo hipotecario más los ingresos derivados de la venta de los locales (caso de que se hayan proyectado en la promoción).

Este sistema de operar puede ser el origen de planteamientos problemáticos, ya que en términos más generales "la comparación escueta de los cobros totales del periodo y de los pagos apenas arrojaría luz alguna para la eficaz gestión de la tesorería, por lo que se acostumbra a desglosar, como mínimo por meses, las corrientes esperadas de uno y otro signo, dando lugar a una posición columnar de la información" (Mallo, Carlos , 1985, pág. 193).

Por tanto, se necesita la elaboración de un presupuesto que prevea cuales van a ser los flujos de tesorería al menos mensualmente hasta finalizar la promoción. Las partidas deberán de estar clasificadas según naturaleza, y de modo

coordinado con el presupuesto de gestión, ya que "el plan financiero, como documento, constituye frecuentemente el último eslabón de la cadena planificadora y, por tanto, la estrategia financiera final sólo es definida en ese momento" (Pérez Carballo, A. y J., 1981 , pág. 377).

El Cuadro VIII-2 recoge un posible modelo de previsiones de tesorería para una cooperativas de viviendas. En dicho cuadro, las partidas coinciden con el nivel I del presupuesto de gestión y tendría tantas columnas como meses se prevea que restan hasta la liquidación de la promoción.

Una nota característica de la tesorería de las cooperativas de viviendas es la relación existente entre diversos flujos. Así, del ritmo de construcción -y por tanto de modo indirecto, de los pagos a la constructora-, dependerán los cobros del préstamo hipotecario, los cuales a su vez afectarán a los pagos por los intereses de éste, existiendo en este caso una relación cuantitativa definida, que será la que aplique la entidad financiera para el cálculo de los intereses.

A su vez, los intereses de financiación a corto plazo dependerá de los saldos de tesorería, por lo que también se podrá establecer una relación entre ellos.

Al existir una relación cuantitativa entre algunas de las partidas, y además requerirse un gran número de sumas para calcular los flujos mensuales, acumulados y saldos, la utilización del ordenador, bien mediante un programa específico o mediante una hoja de cálculo, puede suponer un sensible ahorro de esfuerzo y tiempo, además de ser casi condición indispensable para la actualización periódica de dicho presupuesto. En efecto, para el caso que se calcule manualmente, para pequeñas variaciones en algunas partidas no se actualizará la previsión, dado el elevado trabajo que ello implica, mientras que con el ordenador tal tarea puede requerir breves minutos, por lo que si será viable hacer dichos cálculos.

Respecto a la necesidad de actualización, cualquier presupuesto financiero contiene "una mezcla unificada de realidad (fondos disponibles y obligaciones computadas ciertamente en el momento de confeccionar el presupuesto) y estimación (liquidación de bienes y contracción de nuevas obligaciones en el plazo abarcado, de acuerdo con las magnitudes presupuestadas" (Mallo, Carlos , 1985, pág. 196). En las cooperativas de viviendas, en las que en sus inicios existe una gran incertidumbre sobre el desarrollo de la promoción en el tiempo, lógicamente la mayoría de los flujos serán estimaciones. No obstante, en la medida en que se consolida la promoción, y se consiguen las licencias, con

cesión del préstamo y se contrata con la constructora, se irán eliminando tales aleatoriedades, pudiendo mejorarse el grado de fiabilidad del presupuesto.

"En la práctica, el horizonte del presupuesto de tesorería suele acortarse aún más, desglosándose las cifras mensuales por quincenas, decenas, semanas e incluso por intervalos diarios, o bien mezclando intervalos diarios, semanales y mensuales, según un orden temporal de fechas más próximas o más alejadas. Hay empresas que incluso consideran interesante preparar dos documentos separados: uno que indica la liquidez inmediata de la empresa y que se elabora con las expectativas de las operaciones a realizar a corto plazo, como puede ser la semana, decena, quincena o mes, por cuanto que la planificación a un plazo tan reducido habrá de ser bastante aproximada a la realidad, y otro que contempla un plazo más extenso" (Mallo, Carlos, 1985, pág. 200).

Esta práctica de realizar previsiones de tesorería a plazo inmediato es el usual en las promociones de viviendas pequeñas y medianas, y por supuesto en las cooperativas, aunque generalmente es la única previsión que se realiza. Tal falta de utilización de los presupuestos de tesorería puede comenzar a paliarse en la medida en que empiezan a difundirse los paquetes de contabilidad ampliados con previsiones de cobros/pagos, los cuales son de coste relativa

mente reducido, al mismo tiempo que pueden procesarse con ordenadores personales (con lo que ello conlleva de coste accesible), siendo su manejo sencillo.

3 CONTABILIDAD

3.1 PLANTEAMIENTO GENERAL

La contabilidad puede definirse "*como un procedimiento para recoger, sistematizar, valorar y resumir los acontecimientos de la vida de la empresa susceptibles de ser expresados en técnicos económicos*" (Pérez Carballo, A y J., 1981, pág. 60). De forma más resumida, se concibe como un instrumento de registro y de información.

Un elemento fundamental de la contabilidad es el plan de cuentas, entendido como lista de cuentas donde registrar las operaciones de la empresa, clasificadas con una función y un orden de acuerdo con las características de la empresa.

En 1973 se aprobó el Plan General de Contabilidad (P.G.C.), su finalidad fue normalizar los planes de cuentas de las empresas de nuestro país. Además, con posterioridad se fueron publicando adaptaciones sectoriales para acomodar el P.G.C. a las circunstancias especiales de algunos sectores, sin que se haya publicado una específica para las cooperativas de vivienda.

Ante la indicada ausencia en la normativa española de un plan de cuentas específico para las cooperativas de viviendas, resulta lógico buscar una referencia en el ámbito del agente económico que las resulta más próximo por su objeto que, como ya se ha señalado, son las empresas inmobiliarias. El Ministerio de Economía y Hacienda, en 1980, estableció unas normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias (O.M. de 1 de julio de 1980, publicada en el B.O.E. del 12 de Agosto de 1980), que pueden servir de referencia para las cooperativas de viviendas

La referida O.M., en el texto introductorio punto 2, acota su campo de aplicación a *"las Empresas cuya actividad habitual tenga por objeto la utilización del suelo una vez se haya urbanizado para construir sobre el mismo, a través de terceros, bien en forma de venta, bien en forma de arrendamiento"*. Evidentemente, las cooperativas de viviendas tienen como objeto la utilización del suelo para construir sobre el mismo. Por el contrario, su fin principal no es el comercializar, negociando con las edificaciones resultantes, aunque en las promociones con locales comerciales, las cooperativas suelen tratar de venderlos al mejor postor con la finalidad de obtener unos ingresos que permitan reducir el coste de la vivienda a los socios .

Mas ésta no es la única diferencia fundamental, ya que la experiencia muestra como en las cooperativas de viviendas se producen conflictos entre la gerencia, Consejo Rector y los socios con más frecuencia que en las inmobiliarias con fines de lucro. Su causa puede residir en que el socio de la cooperativa- que lo es en cuanto a "adquirente"- exigirá más a los gerentes que el mero accionista.

Adicionalmente, el socio cooperativista generalmente dispondrá de menores conocimientos económicos financieros que un accionista, por lo que le costará más comprender los datos contables de la marcha de la promoción. Si la contabilidad ofrece de forma sencilla una información clara y comprensible, facilitará el diálogo, contribuyendo a reducir la conflictividad en las cooperativas, y consecuentemente a mejorar su eficiencia y credibilidad.

Las limitaciones con que nació el P.G.C., junto con la incorporación a la Comunidad Económica Europea, han conducido a la necesidad de una significativa revisión de dicho plan. Hasta la fecha (agosto 89) se han producido distintos borradores, que no han satisfecho todas las expectativas existentes, realizándose en la actualidad un nuevo borrador por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas que, según su Presidente Sr. Bolufer, se desea que esté terminado para el próximo mes de Septiembre.

Ante estas circunstancias, se considera más conveniente señalar brevemente las actuales debilidades y puntos problemáticos de la adaptación sectorial del P.G.C. vigente al plan de cuentas de una cooperativa de viviendas, que entrar en una descripción y análisis detallado de dicha adaptación.

3.2 PROBLEMATICA CONTABLE ESPECIFICA

El primer punto problemático es el registro contable de la compra del solar y de los elementos que constituirán la vivienda-principalmente, materiales de construcción-, ya que permanecerán en el patrimonio de la cooperativa hasta la escritura de adjudicación de las viviendas -habitualmente más de un año-, sin que dichos bienes se utilicen en la actividad permanente y productiva de la empresa. (A.E.C.A., 1981, pág. 57). Las distintas soluciones empleadas han sido: el registro de estas operaciones en las cuentas de "compras", llevándolas a las de "Existencias" al regularizar el ejercicio; utilizar las cuentas correspondientes de "Inmovilizado material"; y la tercera que es el empleo de las cuentas del "Inmovilizado en curso".

La segunda dificultad radicaría en la imputación de los intereses producidos durante todo el período que dura una promoción de viviendas. Esta problemática afecta a toda empresa, cuyas inversiones precisen un período de tiempo considerable desde el inicio de las mismas hasta su entrada

en funcionamiento. La solución más extendida es la incorporación de estos intereses a las cuentas correspondientes de inmovilizado.

La principal financiación de la promoción suelen ser las aportaciones de los socios, siendo conveniente registrar las mismas desde el mismo momento en que nace su obligación -aplicación del criterio de devengo-, lo que permitirá el seguimiento del cumplimiento por los socios de sus obligaciones de pago con la cooperativa. Con esta finalidad, deberían abrirse las cuentas correspondientes que facilitarán dicho control.

La cuantificación de los resultados obtenidos de la venta de locales comerciales, así como la clasificación de los mismos, genera abundantes problemas sin que existan soluciones claras, en tanto en cuanto no se disponga de una verdadera contabilidad de costes por parte de las cooperativas de viviendas. Igualmente, calcular los resultados del ejercicio en una cooperativa de viviendas, parece un objetivo sin contenido o de muy difícil cuantificación, ya que (cómo se valorará y se periodificará el beneficio que obtendrá un socio cooperativista por acceder a su vivienda por esta vía frente a las otras posibilidades existentes?. La prolongada vida de una promoción de viviendas obliga a considerar problemas como la inflación, especialmente para la valoración de las aportaciones de socios salientes o entrantes. La resolución de este problema puede ser: a

través de la aplicación de algún índice de precios -general o sectorial- o estableciendo las cifras contables en función de costes actuales.

Otro problema contable de orden interno que afecta a las cooperativas con varias fases, es el traspaso de recursos de unas fases a otras. Los problemas surgen de la imputación de los gastos financieros y administrativos a las distintas fases. Las alternativas al mismo pasan por contabilidades separadas, pero homogéneas, para cada fase y la imputación de gastos/ingresos financieros por la recepción/cesión de los fondos.

3.3 COORDINACION ENTRE PRESUPUESTO Y CONTABILIDAD

Si el plan de cuentas se concibe "como instrumento al servicio del sistema de gestión, como fuente informativa para la elaboración de modelos analíticos de planificación y control" (Bueno Campos, E., 1974, pág. 292), el plan de cuentas se deberá elaborar teniendo en consideración las partidas a controlar, ya presupuestadas.

La contabilidad de una cooperativas de viviendas deberá permitir analizar con facilidad en que medida la promoción se desvía de las previsiones presupuestarias, al objeto de facilitar una información clara a los socios, y fundamentalmente a los órganos decisorios para que sobre ella puedan

instrumentar las medidas de corrección oportunas con rapidez, de modo que se evite caer en situaciones de difícil y costosa solución. Con tal fin se deberá de confeccionar un presupuesto y plan de cuentas que empleen conceptos fácilmente comparables.

Cabría plantearse el seguir estrictamente la adaptación del plan de cuentas más próximo (el del sector inmobiliario), más esta adaptación se deberá hacer atendiendo a las especiales características y necesidades de la cooperativas de viviendas, teniendo presentes las conclusiones de Lauzel, para quien "la pareja presupuesto-contabilidad no marchará bien si los dos no van unidos con el mismo paso. Y admitamos que el presupuesto es quien manda, ya que muestra el camino por donde ir" (Lauzel, P., 1968, pág. 39).

4 EL PROCESO DE CONTROL

4.1 PLANTEAMIENTO GENERAL

A través del proceso de control la cooperativa va a medir y regular el logro de sus objetivos, pudiendo introducir los órganos responsables las medidas correctoras oportunas. El planteamiento de este proceso debe abarcar a la totalidad de las actividades desarrolladas por la cooperativa.

Los controles a implantar en la cooperativa de viviendas se deben caracterizar por:

- facilitar una información útil a la dirección para la toma de decisiones. El control no es un fin en sí mismo, sino un medio que la gerencia utiliza para conseguir los objetivos marcados.

- reducido coste.

- detectar rápidamente las desviaciones producidas.

- informar con realismo acerca de las causas básicas de la situación estudiada.

- ser fácilmente inteligibles para los receptores de dichos controles.

- adaptarse sin dificultad a los cambios introducidos en el proyecto inicial.

En la práctica, el sistema de control que ha estado funcionando en las cooperativas de viviendas ha tenido tanto condicionantes externos, exigidos por disposiciones legales, como por las necesidades sentidas por la propia cooperativa. Esta situación obliga a un planteamiento sintético, que, recogiendo las exigencias marcadas por la Ley, potencie y perfeccione el aparato de control de la cooperativa en búsqueda de una mayor eficacia. Asimismo, la importante presencia del socio obliga a que algunos mecanismos de control estén dirigidos al mismo, lo que debe facilitar su participación.

Aunque a continuación se pasará revista a los diferentes controles desde una perspectiva, principalmente, económico-financiero, hay que resaltar la necesidad de incorporar, en el sistema general de control, información sobre los controles técnicos o de ejecución de obra.

Esta exigencia viene dada por ese objetivo general planteado para la cooperativa: facilitar una vivienda con una buena relación calidad-precio, objetivo que sólo se conseguirá a través de un seguimiento de los requisitos de calidad establecidos.

El control de las calidades en la ejecución de la obra es fundamental para un buen acabado de las viviendas, siendo responsabilidad de la dirección técnico/facultativa. Adicionalmente se suele crear una Junta de Vigilancia, formada por socios, que visitan con asiduidad las obras, y en cuyo continuo control y diálogo, tanto con la dirección facultativa como con la constructora, se encuentra una de las causas fundamentales de la posible mejor calidad de las viviendas promocionadas en régimen cooperativo. No obstante, no se debe de olvidar las posibles limitaciones de este órgano de control, ya que entre sus componentes no siempre habrá expertos realmente capacitados para valorar en su verdadera dimensión las calidades de elementos tales como cimentación, estructura, o elementos más sencillos como la instalación eléctrica.

Un sistema de control de la actividad a desarrollar por una cooperativa de vivienda, desde una perspectiva temporal, se compondría de:

- 1) auditoría presupuestaria de la promoción.
- 2) control presupuestario del proyecto.
- 3) interventores de cuentas.
- 4) auditoría externa.

4.2 AUDITORIA PRESUPUESTARIA

En las cooperativas de viviendas los socios, tal como se ha analizado anteriormente, se incorporan en base a un plan, en el cual es fundamental el coste estimado de la vivienda. Por tanto, se debe poner especial interés en que dichas estimaciones, englobadas en el presupuesto, sean realistas, en el sentido que, dentro de unos márgenes razonables, se puedan cumplir.

Los promotores de las cooperativas precisan realizar ofertas atractivas para conseguir una rápida incorporación de socios, por lo que tienen razones para elaborar sus previsiones con optimismo a veces inalcanzable. En consecuencia, es comprensible que, si no existen instrumentos de control, muchos de los presupuestos iniciales pudieran estar infravalorados en cuanto a la estimación de costes, de ello es prueba parcial las desviaciones presupuestarias analizadas en el capítulo de eficiencia.

Sería conveniente, por tanto, que un tercero, con capacidad profesional adecuada, informará sobre la ejecutabilidad de la promoción con las cifras incluidas en los estudios previos (presupuestos). Esta tarea es la que puede desarrollar la auditoría presupuestaria.

Sin duda, este planteamiento comportaría una garantía significativa para que los posibles socios tomen la decisión de incorporarse a la cooperativa basándose en una información contrastada. Además, se evitarían falsas ilusiones en conseguir una vivienda a precio sumamente barato gracias al cooperativismo, que posteriormente los hechos demuestran que era una utopía, generándose un descontento, cuando no animadversión, hacia el sistema de cooperativas. Asimismo, se reduciría la incorporación de socios que no puedan pagar las cantidades reales, pese a si disponer de capacidad para pagar las cantidades presupuestadas, lo que ocasiona a la promoción dificultades de viabilidad derivados de la elaboración de un presupuesto poco realista.

Este tipo de problemas, que resulta frecuente en la práctica, suele plantear problemas de viabilidad en la promoción, que a veces sólo encuentra solución mediante la baja de los socios de insuficiente poder de desembolso y su sustitución por nuevos socios con mayor capacidad de disposición de fondos. Con ello se perjudica a esos socios, los de menor capacidad de pago, que además de ver frustradas

sus ilusiones de obtener una casa, en alguna medida potenciadas por la cooperativa, recuperan generalmente su dinero con un menor poder adquisitivo para adquirir otra vivienda por efecto de la inflación.

El tema del informe sobre estados financieros presupuestados (auditoría presupuestaria) ha sido analizado por el Registro de Economistas Auditores en su Boletín núm. 13 de Normas Vinculantes para sus miembros.

Entre las hipótesis del mismo, interesa destacar los dos siguientes:

"1.3 La responsabilidad de la preparación y desarrollo de estados financieros presupuestarios corresponde, en cualquier caso, a la Dirección de la entidad, puesto que de sus supuestos presentes y de sus actuaciones y planes futuros depende en gran medida el desenvolvimiento económico futuro de la entidad.

1.4. En toda información financiera presupuestada, por muy exacta que se pretenda que sea su elaboración, se producirán normalmente desviaciones de mayor o menor importancia con los resultados reales" (R.E.A., 1988, pág. 3).

Es decir, la Dirección de la entidad, contratante del trabajo, es la responsable de los estados financieros presupuestados, hecho sin duda importante para el socio cooperativista, ya que la asunción explícita de responsabilidades es una fuente de confianza. Por otro lado, se está señalando la posible existencia de desviaciones, hecho que también es positivo que se acepte por el socio potencial.

En relación a los distintos procedimientos que el auditor utilizará para formar su opinión sobre la viabilidad de los estados financieros presupuestados, cabe señalar:

"3.6. e) Lectura crítica de los factores básicos y los supuestos para identificar si existen errores, omisiones de partida o inconsistencias evidentes que pudieran afectar a los estados financieros presupuestados.

f) Verificación de la exactitud matemática de los cálculos que convierten los hechos, asunciones e hipótesis en cifras de los estados financieros presupuestados.

g) Lectura de los estados financieros presupuestados, incluyendo el resumen de las asunciones e hipótesis y de los principios y criterios contables utilizados en su preparación y presentación, para concluir si los estados financieros presupuestados incluyen aparentemente toda la información necesaria, y no son evidentemente inadecuados, teniendo en cuenta el conocimiento que el auditor posee de la entidad y de la industria, en relación con las condiciones y acciones esperadas durante el período futuro.

i) *Obtención de una carta de la Dirección de la entidad donde ésta confirme la aceptación de su responsabilidad en relación con la determinación de las asunciones e hipótesis en que se basen los estados financieros presupuestados, y que éstos presentan su mejor estimación de la situación financiera, resultados de las operaciones y/o cambios en la situación financiera de la entidad esperados a una fecha futura determinada en base a las circunstancias existentes, las condiciones esperadas y las consiguientes actuaciones de la Dirección (R.E.A., 1988, pág. 6).*

En resumen, el auditor, a través de estos y otros procedimientos, se hará una opinión, cuya plasmación en un informe servirá de guía para que los potenciales socios puedan decidir su incorporación a la promoción con una mayor seguridad.

4.3 CONTROL PRESUPUESTARIO

El control presupuestario se basa en la comparación de los resultados obtenidos con los presupuestados, analizando las desviaciones producidas. Para su puesta en marcha, se precisará, como ya se ha señalado, un presupuesto detallado y periodificado y con flexibilidad para recoger las modificaciones al proyecto inicial aprobadas por la dirección. Por

otra parte, el plan de cuentas de la cooperativa debe adaptarse a las partidas del presupuesto, lo que facilitará las comparaciones.

Para enriquecer este análisis, se hace preciso una diferencia entre desviaciones producidas por una mayor o menor ejecución de obra -desviaciones vía cantidades- o por unos precios superiores o inferiores a los presupuestados -desviaciones vía precios-. Asimismo, la introducción de distintas tasas de variación puede favorecer una visión de futuro de la transcendencia de las desviaciones producidas. Ante todo, es necesario recalcar la idea de la utilidad de los indicadores, cuyo número deberá ser reducido para no perder la visión de conjunto de la promoción.

Desde la perspectiva de esta tesis, el control presupuestario a realizar debería tener dos destinatarios con niveles de información y periodicidad distinta. El primero serían los órganos rectores y gestores de la cooperativa, interesados en un control presupuestario que recogiera todos los aspectos de la actividad desarrollada, con un nivel adecuado de detalle y una periodicidad mensual. El segundo sería el socio cooperativista, que recibiría trimestral o semestralmente unos indicadores muy escogidos de la marcha de la cooperativa y de su promoción, junto a una información clara de sus cuentas con la cooperativa, así como las provisiones, tanto de necesidad de desembolsos futuros, como de fecha de entrega de llaves y modificación de calidades. Esta

proyección podría realizarse, en principio, mediante un sencillo sistema de coeficientes, pudiendo mejorarse en el caso de contar con una adecuada contabilidad de costes.

Esta tarea se considera fundamental, y sin ella pierde sentido el sistema de planificación y control de la cooperativa, ya que elaborar unos presupuestos para posteriormente no analizar la evolución de la empresa en relación con ellos, convierte en un papeleo casi inútil la laboriosa elaboración de tales presupuestos.

La experiencia del doctorando en Murcia es que, pese a que se había exigido por un tercer agente la presentación de dicho control, las cooperativas lo cumplimentaban como un papel más, sin considerarlo de interés para su gestión. Por tanto, es evidente que, para que sea útil, debe de ser asumido por la gerencia, los órganos rectores de la cooperativa y los propios socios como instrumento valioso para la consecución de sus fines.

Por otra parte, se considera imprescindible que su elaboración esté informatizada e integrada con la contabilidad. Así, su confección no supondrá una tarea tediosa, costosa y, consiguientemente, temida, ya que el verdadero objeto de este control es obtener una información que permita tomar las medidas correctoras para alcanzar los objetivos marcados, siendo ésta la finalidad fundamental de cualquier sistema de control.

4.4 INTERVENTORES DE CUENTAS

El control del área contable-administrativa lo encomienda la Ley 3/87 a los Interventores de Cuentas y a la Auditoría Externa.

En relación a los primeros, el Art. 67 de la Ley 3/87, General de Cooperativas, en su punto 1, fija el número de Interventores de Cuentas entre uno y tres, encomendándose a los Estatutos fijar el número, tanto de titulares como de suplentes, y su período de actuación, que será de uno a tres años, a la vez que se prevee la posibilidad que puedan ser reelegidos indefinidamente.

El punto 2 del referido artículo establece que los Interventores serán personas físicas no incursas en las incapacidades o incompatibilidades reguladas en el Art. 62 de la Ley para los componentes del Consejo Rector. Adicionalmente, en el punto 5 se regula que *"el cargo es incompatible con el de Director o de miembro del Consejo Rector, y con el parentesco de los mismos hasta el segundo grado de consanguinidad o de afinidad"*.

En el punto 6 del mencionado artículo 67, se establece que *"Los Interventores, como órganos de fiscalización de la Cooperativa, tienen como funciones, además de las que expresamente les encomienda la presente Ley, la censura de las cuentas anuales, pudiendo los estatutos asignarles otras"*

funciones que no estén expresamente encomendadas a otros órganos sociales, no entorpezcan ni dificulten la actividad empresarial de la Cooperativa y sean de naturaleza fiscalizadora".

El Art. 68 de la referida Ley regula el Informe de las cuentas anuales, concediendo el plazo de un mes, desde que sean entregadas al Consejo Rector, para que los Interventores *"formulen su informe por escrito, proponiendo su aprobación o formulando los reparos que estimen convenientes"*

Estas amplias funciones y responsabilidades, que en el apdo. 5 del Art. 67 se regulan como no solidarias, no van acompañadas de ningún tipo de remuneración, ni de exigencia de cualificación profesional. Por tanto, toda la serie de requisitos regulados por el mencionado Art. 67 para garantizar su nombramiento democrático y la honestidad de sus informes, al no ir acompañado ni de unos requisitos mínimos de cualificación, ni de una remuneración que incentive la de por sí poco atractiva tarea de fiscalización, hace previsible que tales cargos recaigan sobre personas de buena voluntad, cuando no de personas puestas con un fin concreto, si existen intereses que teman la fiscalización.

Por todo ello, no es previsible que los Interventores, tal como se les regula en la nueva Ley, y tal como sucedía con anterioridad (en que ha sido frecuente la desorganización contable-administrativa de las cooperativas de vivien-

das, cuando no los escándalos económicos, pese a la existencia de los Interventores) así como el escaso tiempo concedido (un mes para la elaboración del informe de las cuentas anuales), puedan cumplir sus funciones fiscalizadoras adecuadamente, máxime si se tiene en cuenta que son personas generalmente con poco tiempo disponible para la realización de la intervención.

4.5 AUDITORIA EXTERNA

Según el Registro de Economistas Auditores, la "auditoría (externa) es el examen de los estados financieros de una entidad, realizado por profesionales cualificados e independientes, de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas, con el fin de expresar una opinión sobre la adecuación con que tales estados financieros presentan la información en ellos contenida, de acuerdo con principios y criterios contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior" (R.E.A., 1987. pág. 17).

Su labor servirá para apoyar la validez y fiabilidad del control presupuestario, a la vez que, con unos objetivos más reducidos que los Interventores de Cuentas, podrán superar las limitaciones apuntadas en el análisis de las funciones de los mismos, tales como medios, tiempo y, en algunos casos, independencia y formación adecuada.

La posible existencia de finalidades diferentes entre los socios cooperativistas y la gerencia de la cooperativa y, ante todo, las repetidas experiencias de una deficiente administración en las cooperativas que ha originado situaciones conflictivas, de las que parte se han visto reflejadas en los medios de comunicación social, han conducido a que el legislador obligara a este control adicional que es la auditoría externa.

La Ley 3/87, General de Cooperativas, establece en el art. 131.1, que "antes de presentar las cuentas anuales, para su aprobación a la Asamblea General, deberán someterlas a auditoría externa, en los ejercicios económicos en que se produzca alguno de los siguientes supuestos:

a) Que la Cooperativa tenga en promoción, entre viviendas y locales, un número superior a 50.

b) Cualquiera que sea el número de viviendas y locales en promoción, cuando correspondan a distintas fases, o cuando se construyan en distintos bloques que constituyan, a efectos económicos, promociones diferentes.

c) Que la Cooperativa haya otorgado poderes relativos a la gestión empresarial a personas físicas o jurídicas, distintas del Consejo Rector o Director.

d) Cuando lo prevean los Estatutos o lo acuerde la Asamblea General".

Dado que, a finales de los años 80, la mayoría de las cooperativas de viviendas han otorgado poderes a personas distintas al Consejo Rector (cooperativas marrones), y que promueven más de 50 viviendas - tal como se veía en el Capítulo II-, pocas serán las cooperativas que bajo tal normativa no tengan la obligación legal de la auditoría externa. No obstante esta normativa podría considerarse insuficiente, al no exigir la auditoría a todas las cooperativas de viviendas, ya que a las excluidas también podría serles útil la auditoría, y además, cabe la posibilidad que las cooperativas marrones busquen formas de contratos de gestión, por los cuales puedan evitar tal requisito de auditoría.

En algunas comunidades autonómicas se exige la auditoría a todas las cooperativas de viviendas, así en la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Valencia ,Ley 11/85, del 25 de Octubre, se establece la obligación para todas en su capítulo 4 sección 3, art. 44. *"Los estados financieros del ejercicio de las cooperativas serán sometidos a verificación por experto o expertos contables verificadores de cuentas independientes, provistos de la habilitación administrativa exigida por la legislación vigente"*.

La intervención de empresas de auditoría desde el principio de la promoción, puede orientar a la cooperativa sobre cuales son las normas de contabilidad y control interno administrativo que hay que seguir, con lo que se establece una especie de terapéutica preventiva. De esta forma, se

evitan planteamientos contables y administrativos , así como formas de funcionamiento, poco adecuados que con tanta frecuencia se dan en las cooperativas de viviendas.

Por tanto, en el contrato de auditoría, que se podría firmar una vez que el Consejo Rector esté constituido y con la participación activa de éste en la selección de la empresa auditora, interviniendo lo menos posible el gerente, se deberían recoger las normas mínimas sobre contabilidad y administración que la cooperativa se compromete a seguir, e inmediatamente la empresa auditora analizaría en que medida la contabilidad se está realizando de acuerdo con tales normas. Con ello, se conseguiría corregir desde el principio prácticas contables y administrativas poco correctas, que fundamentalmente en las cooperativas pequeñas puede tener como origen fundamental la falta de preparación técnica de las personas responsables de la contabilidad.

Una labor adicional a realizar por la Auditoría Externa sería dar su opinión sobre la fiabilidad de la información de control presupuestario suministrado a los socios. Este trabajo se efectuaría como complemento a la auditoría anual, figurando el informe correspondiente en el control presupuestario del periodo auditado. Tal informe exigirá pruebas de circularización con socios.

Un instrumento posiblemente útil que suministraría pruebas adicionales a la auditoría, junto a una posible mayor confianza a los socios cooperativistas, sería en que los tableros de la obra, así como figuran los datos del arquitecto, de la constructora y de la entidad financiadora, figurarán la dirección y el teléfono de la empresa auditora, lo que también figuraría en los Avances de Informes semestrales, de cuyas conclusiones al menos se haría llegar copia a los socios. Con ello se facilitará el que los socios pudiesen presentar a la empresa auditora sus quejas y desconfianzas, cuando no consideren oportuno comunicarlo a los miembros del Consejo Rector, el cual normalmente ha de ser el receptor de tales opiniones, que podrá investigar con el apoyo de la empresa auditora cuando lo considere oportuno. Esta posibilidad tendría un doble tipo de ventajas:

-Para la calidad del informe de auditoría, al potenciar esta fuente de control adicional, ya que facilitaría en algunos casos una información que difícilmente se puede conseguir por el mero análisis de los justificantes contables.

-Para la convivencia de la cooperativa, que al canalizar las posibles quejas y desconfianzas a través de profesionales, permitiría que se plantearan los problemas existentes, reduciendo lo que se podrían denominar falsos testimonios y juicios temerarios, tan frecuentes en las cooperativas de viviendas. Al mismo tiempo, si se localiza

una anomalía real , se deberá de profundizar en su estudio con las máxima celeridad, e informar en cuanto se tengan pruebas suficientes a los Interventores, y al Consejo Rector, para que este tome las medidas oportunas, evitando que con el paso del tiempo se produzcan males mayores.

Se considera, por tanto, que una auditoría continuada de la actividad de la cooperativa puede aportar como ventajas:

- Una mayor capacidad para localizar rápidamente y, por tanto, poder resolver los problemas de tipo administrativo, contables e irregularidades de los gestores.

- Mayor confianza de los socios hacia la cooperativa y sus órganos rectores.

- Mayor fiabilidad de las cooperativas y de los estados contables que presentan ante terceros, especialmente interesante para éstas, dadas las relaciones que debe de mantener con organismos públicos y entidades financieras.

Evidentemente, la auditoría de las cooperativas de viviendas resulta un importante instrumento para alcanzar los objetivos expuestos en el texto introductorio de la Ley 3/1987, de *"fortalecer las garantías de los terceros en sus relaciones económicas con las cooperativas; ampliar los mecanismos de control sobre la gestión"*.

Como se ha descrito en el capítulo de Tipología, en la actualidad la mayoría de las cooperativas de viviendas son marrones, y para sus promotores no existen diferencias fundamentales entre promover viviendas y comunidades de propietarios. Es posible que, a partir de la Ley 3/87, éstos se inclinen en mayor medida por las comunidades de propietarios, ya que con ello evitarán la obligación legal de la auditoría anual, que resultará especialmente molesta para los promotores de cooperativas marrones, aquellos para los que es más conveniente la auditoría externa.

Al ser el desarrollo de la promoción en régimen de comunidad de propietarios muy próximo al de la cooperativa, y mayor el grado de indefensión de los adquirentes, al participar y controlar menos la evolución de la promoción, sería conveniente que se exigiera legalmente a las comunidades de propietarios la auditoría externa anual, y como en la referida Ley 3/87, General de Cooperativas, no queda claro quien es el responsable del cumplimiento de dicha obligación, en junio de 1989, el doctorando tras comentarlo personalmente con el Ilmo. Dtor. Gral. de la Vivienda de Murcia, y a sugerencia de éste, el doctorando le remitió la siguiente propuesta:

"La Ley 3/87, General de Cooperativas, establece la obligación de que las cooperativas de viviendas que cumplan determinadas condiciones realicen la auditoría externa, como condición previa para aprobación por la Asamblea General de las cuentas anuales.

Dado que se considera que unas cuentas claras es fundamental para la buena marcha democrática de las promociones inmobiliarias sin ánimo de lucro, así como para el cumplimiento de sus fines sociales, tanto de cooperativas como de comunidades de propietarios, se establece:

Para la concesión de las calificaciones provisional y definitiva, así como de las cédulas de habitabilidad en las promociones de renta libre, será preciso presentar un informe de auditoría externa sobre el balance de la empresa, a fecha no mas antigua de 6 meses a la solicitud de las referidas solicitudes, y que haya sido informada a los socios a través de sus órganos supremos (Asamblea General -cooperativas- o con el conforme de los comuneros).

Dicha auditoría únicamente podrá ser realizada por auditores independientes con la especialidad en promociones inmobiliarias, concedida por los órganos de colegiación profesional competentes de la Comunidad de Murcia.

La necesidad de auditoría para la concesión de los visados entrará en vigor a partir de los tres meses de la fecha de la publicación de la presente Orden, para todas las cooperativas que ya estuviesen obligadas por la referida Ley 3/87, y para el resto de las promociones cooperativas o en comunidad a partir del 1 de Enero de 1.990".

5 INFORMATICA

Resulta casi obvio exponer la necesidad de disponer de un paquete de gestión de cooperativas de viviendas, que integrara:

- Contabilidad, con posibilidad de consulta automática al estado de cuentas de cada socio.

- Facturación.

- Control Presupuestario.

- Previsiones de tesorería.

- Análisis de Viabilidad de Proyectos.

- Tratamiento de textos, con base de datos con las direcciones de los socios, para poder enviar la información personalizada.

El doctorando ha buscado en las distintas casas comerciales este programa, no habiendo encontrado ninguno que responda adecuadamente a las necesidades de las cooperativas de viviendas, por lo que sería conveniente la elaboración de dicho programa, el cual se estima sería rentable para la casa comercial que lo elaborara. No obstante sería mayor la rentabilidad social si se elaborase por algún ente público relacionado con las cooperativas de viviendas, que se lo facilitase a estas con la formación adecuada para su uso, considerándose que esta sería una forma más sana y menos costosa de contribuir al buen funcionamiento de las cooperativas, que múltiples subvenciones y subsidiaciones.

6 CONCLUSIONES

1) La gestión de una cooperativa de viviendas debe descansar en un proceso integrado de planificación, sistema de información (contabilidad) y control. Un enfoque de este tipo redundará en una mayor eficacia en la consecución de su objetivo económico fundamental: facilitar a sus socios una vivienda con una elevada relación calidad/precio.

2) La planificación de cada promoción exige la colaboración de profesionales de diferentes ramas, para obtener un plan, especialmente en materia de presupuestos, que sea totalmente realizable.

3) La complejidad de dicha planificación aconseja la informatización del mismo, que permitirá su actualización continuada y la aplicación de técnicas como las del PERT y control presupuestario, entre otras.

4) La planificación debe incorporar presupuestos de tesorería, que sean la proyección en pagos y cobros de los distintos pasos recogidos en el plan de la promoción.

5) La confección del plan de la promoción con rigurosidad y realismo favorecerá que los posibles socios tomen se decisión de incorporación a la misma con racionalidad, lo que evitará abandonos por un coste de la vivienda muy superior al presupuestado.

6) Dado que un aliciente, que se ha utilizado para cubrir rápidamente algunas promociones, ha sido presentar un presupuesto con costes muy inferiores a los realizable, se considera conveniente proponer una auditoría del plan de la promoción. Este control redundará en una mayor responsabilidad de la dirección en dicho plan y, por consiguiente, en una mayor seguridad para el posible socio cooperativista.

7) El plan de cuentas de la cooperativa de viviendas debe cumplir su cometido de servir de puente entre los objetivos previstos y los resultados obtenidos, facilitando la información necesaria para el proceso de control. Por ello,

se hace preciso disponer de un Plan de Cuentas que tenga en consideración las peculiaridades de las cooperativas de viviendas, integrando en la nueva normativa contable.

8) El proceso de control integrado con el de planificación y el de medición, se debería desarrollar en cuatro apartados: auditoría presupuestaria, control presupuestario, Interventores de Cuentas y Auditoría Externa.

9) Todo control ha de ser útil, de reducido coste, fácilmente inteligible para su destinatario e informar con realismo acerca de las causas básicas de la situación estudiada.

10) El control presupuestario propuesto tendría dos destinatarios, con niveles de información y periodicidad distinta. Los primeros serían los órganos de dirección de la cooperativa. La información ofrecida tendría elevado nivel de detalle y una periodicidad mensual, convirtiéndose en un elemento clave de la gestión de la cooperativa. Los segundos destinatarios serían los socios que recibirían una información resumida, trimestral o semestralmente, sobre la marcha de la cooperativa y de su promoción, al tiempo que se proyectaría, con un mayor detalle, dicha información a sus relaciones concretas con la promoción. A través de este instrumento se canalizaría una comunicación con mayor contenido entre socio y cooperativa.

11) Las limitaciones observadas en la regulación de los Interventores de Cuentas por la Ley General de Cooperativas levanta dudas sobre un cumplimiento adecuado de las amplias funciones encomendadas.

12) Ante estas dudas, se refuerza la importancia de la labor de la auditoría externa, cuyos objetivos se concretarían en una mayor fiabilidad de la información facilitada y utilizada por los órganos rectores de la cooperativa. Su actuación podría favorecer una mejor administración en las cooperativas de vivienda.

7 BIBLIOGRAFIA

Ackloff, R. L. "La realización de un proyecto de futuro: planificación de sistemas y principios de organización" Notas del curso organizado por The Wharton School of Pennsylvania, Madrid, Mayo 1977. Tomado de Pérez Carballo A. J., 197, pág. 379).

A.E.C.A., "Principios Contables para el Inmovilizado Material", Documento 5, Madrid 1981.

Almela Diez, Bienvenida, "Control y auditoría internos de la empresa", Consejo General de Colegios de Economistas, Madrid, 1987.

Amat, Joan y Amat, Oriol, "Contabilidad para cooperativas", Biblioteca CEAC de Cooperativismo, Ediciones CEAC S.A., Barcelona 1984.

Barea Tejeiro, José, "Un nuevo plan contable para el sector público", Conferencia inaugural del I Congreso de la A.E.C.A., Madrid, Instituto de Planificación Contable, 1983, págs. 17-37.

Barea Tejeiro, José, "Las Cuentas de las empresas públicas", Hacienda Pública Española no. 31, pág. 81-82.

Bernabeu Sánchez, María Dolores, "La Información Contable Externa en Epoca de Inflación", Tesis Doctoral leída el 25 de mayo de 1981, Editorial de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1981.

Bueno Campos, Eduardo "El Sistema de Información en la Empresa", Selecciones Gráficas, Madrid, 1974.

Bueno Campos, Eduardo; Cruz Roche, Ignacio; Durán Herrera, Juan José, "Economía de la Empresa, Análisis de las decisiones empresariales" 8a. Edición, 1986.

Churchill, Neil C., "Budget choice: planning vs. control" publicado en Harvard Business Review, traducido al español como: "La disyuntiva presupuestaria: planificación o control", en Curso de Control de Gestión 1986/1987, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas.

Caballer, Vicente "Gestión y contabilidad de cooperativas agrarias", Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 1986.

Elena Díaz, Fernando, "En Busca de un Contrapoder Eficaz Frente a los Gestores Cooperativos", original del artículo escrito por la Revista Española de Financiación a la Vivienda, 14 de julio de 1989.

García Hernández, Francisco, "La función de control en la empresa", del Curso de Control de gestión 1986/1987, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas.

Flament, Maurice, "El control presupuestario", Ibérico Europea de Ediciones, Madrid, 1977.

Flores Caballero, Manuel, "El estado de tesorería generado en el ejercicio económico", Técnica Contable no. 445, Enero 1986, págs. 19-34.

Hewlett-Packard, "Soluciones de arquitectura/ingeniería, cálculo y diseño", Dpto. Legal: M-10979-1987, Madrid, Abril 1987.

I.B.M., "Su biblioteca para el Ordenador Personal IBM y el IBM Personal System/2", Versión 5, Abril 1987.

Lauzel, P. "El Control de Gestión", Tomo II "El Control Presupuestario y la Información a la Dirección", Ibérico Europea de Ediciones S.A., Madrid, 1968.

Mallo, Carlos, "Contabilidad Analítica", Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Hacienda, Madrid 198 .

Martel, Jerónimo. "Gestión de Tesorería, del cero al infinito", Actualidad Económica no. 91, 21 de abril de 1986, págs. 91-92.

Ministerio de Hacienda. "Empresas inmobiliarias. Plan General de Contabilidad, Normas de Adaptación". Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1982.

Ministerio de Economía y Hacienda, "Texto que desarrolla el grupo 9 del Plan General de Contabilidad Pública relativo a la Contabilidad Analítica". Orden de 20 de Septiembre de 1983, B.O.E. de 1 de noviembre.

Pérez Carballo, A. y J. y Vela Sastre, E. "Gestión Financiera de la Empresa", Alianza Universidad, Madrid 1981.

Puviani, Amilcare, "Teoría de la ilusión financiera" Traducido en Obras Básicas de Hacienda Pública Española, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972.

Registro de Economistas Auditores, "Auditoria, Inventario de Objetivos y Procedimientos", Madrid, 1987.

Registro de Economistas Auditores, "Informes Especiales sobre Estados Financieros Presupuestados" Normas Vinculantes, Boletín núm. 13, Diciembre, 1988.

Rose, T. G., "Control de Gestión", 6a. Edic., Colección Gestión, Ediciones Deusto, Bilbao, 1977.

Teillac, Maurice, "El control y la gestión a través de la contabilidad", 3a. Edición, Gestión Deusto, Bilbao, 1966.

CAP. 11.- CONCLUSIONES

Pág. 1.-

1	PLANTEAMIENTO GENERAL	1
2	TIPOS DE COOPERATIVAS	2
3	CREACION DE COOPERATIVAS	2
4	DEMANDA	4
4.1	PLANTEAMIENTO GENERAL	4
4.2	EL AHORRO-VIVIENDA	5
5	ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA PROMOCION	6
5.1	GESTION	6
5.2	SOLAR	7
5.3	CONSTRUCCION	8
5.4	CENTRAL DE PROVEEDORES	8
5.5	AUDITORIA	9
6	FINANCIACION	9
6.1	FINANCIACION	9
6.2	DESEMBOLSOS DE LOS SOCIOS	10
7	GESTION	10
8	CONCLUSIONES	12

1 PLANTEAMIENTO GENERAL

Se considera que las cooperativas pueden ofrecer una vivienda con una adecuada relación calidad/precio respecto a los otros sistemas (promoción pública y mercado). Para ello es preciso que gestionen su empresa con eficiencia.

Las cooperativas de viviendas, debido al grado de participación que en ellas tienen los destinatarios últimos de la promoción, pueden responder con más sensibilidad a las necesidades de la demanda, tener en consideración las externalidades, y facilitar un tipo de vida más comunitario.

Adicionalmente, a través de las cooperativas, en la medida en que éstas consigan reducir los costes de la vivienda para los adquirentes, el Estado, si las concede los medios necesarios, puede apoyarse en ellas para realizar su política social de vivienda, reduciendo las necesidades de Gasto Público para este fin. Al mismo tiempo, las cooperativas pueden atemperar los ciclos del subsector de la vivienda, al ser mas largo el periodo de maduración, y suponer una alternativa al mercado, cuando en este suben rapidamente..

2 TIPOS DE COOPERATIVAS

En general, cabe plantear dos tipos de cooperativas de viviendas respecto a los objetivos y tratamiento a recibir por el Estado:

a) Aquellas, formadas por familias sin capacidad económica para disponer de vivienda digna a través del mercado, a las que el Estado deberá de favorecer en cumplimiento del mandato constitucional de atender tal necesidad. Sus ayudas se condicionarán a que éstas consigan, al menos una eficiencia igual, en la asignación de recursos, a la obtenida a través de otros sistemas de promoción.

b) Las integradas por familias con suficiente capacidad económica para adquirir su vivienda en el mercado. Estas cooperativas no tienen por que recibir ventajas especiales, del Estado ya que su beneficio se derivaría de operar en cooperativismo.

3 CREACION DE COOPERATIVAS

La actividad económica de la promoción inmobiliaria necesita, para emprenderse, motivaciones económicas y/o sociales.

Si la ventaja económica de las cooperativas de viviendas, en cuanto a la relación calidad/precio es el ahorro del beneficio industrial del empresario, en cuanto a

relación calidad/precios, deberán estar promovidas por entidades o asociaciones sin fines sociales. No tendrán sentido las nacidas para que terceros obtengan beneficios económicos, ya que entonces pocas ventajas pueden ofrecer a sus socios.

El cooperativismo es defendido por múltiples organizaciones sociales, laborales (sindicatos y colegios profesionales), municipales y de otros tipos. Se considera conveniente potenciar el desarrollo de las cooperativas de viviendas que nazcan de cualquiera de dichas iniciativas, siempre que promuevan un tipo de vivienda que facilite las relaciones entre los miembros de la comunidad, y siempre que los presupuestos que presenten a los socios potenciales para su inscripción en la cooperativa sean financieramente viables.

Tal como recomienda la OIT, el Estado y las autoridades municipales pueden apoyarse en las cooperativas para atender la necesidad de vivienda social, reduciendo así sus necesidades de Gasto Público.

Las entidades financieras pueden desempeñar un importante papel en la creación de las cooperativas de viviendas, al servir de punto de encuentro entre la oferta (proyectos de promociones cooperativas) y la demanda (clientes de cuenta-vivienda).

Asimismo, gracias a su experiencia en la financiación de anteriores promociones cooperativas, pueden asesorar a los socios potenciales sobre el historial de las gestoras, grado de cumplimiento de presupuestos anteriores -tanto en pesetas como en tiempos- de la gestora, así como de la constructora y de la dirección técnica. También podrán emitir su opinión sobre la viabilidad de los presupuestos presentados del coste de la vivienda para que los socios se incorporen a la cooperativa.

4 DEMANDA

4.1 PLANTEAMIENTO GENERAL

La existencia de demanda es el gran elemento que influye en la viabilidad económica y resultados de las promociones con ánimo de lucro. Su insuficiencia constituye precisamente gran riesgo, contrario al objetivo de la eficacia económica.

Las cooperativas de viviendas, al iniciar la promoción con la demanda cubierta prácticamente al 100%, garantizan el que la promoción responde a una necesidad social y que las viviendas se van a habitar. No obstante, esta ventaja la presenta cualquier tipo de promoción que inicie la construcción con las viviendas adjudicadas al 100%.

Las organizaciones y asociaciones anteriormente apuntadas podrán realizar una oferta a los individuos que cumplan determinadas condiciones, según la finalidad con que se conciba la promoción. Así, podrán poner como condiciones el pertenecer a la organización, nivel de ingresos, número de miembros de la unidad familiar, etc..

4.2 EL AHORRO-VIVIENDA

A los socios expectantes se les orientará hacia el ahorro-vivienda, con unas imposiciones periódicas mínimas que:

a) garanticen que a la fecha prevista estarán en condiciones de desembolsar la entrada, que permita atender a las necesidades de financiación de la cooperativa, al mismo tiempo que demuestren su capacidad de realizar aportaciones periódicas durante la vida de la promoción.

b) faciliten la obtención de financiación por las entidades financieras, ya que el cumplimiento del plan de ahorro facilita, cuando no compromete, la consecución del préstamo.

5 ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA PROMOCION

5.1 GESTION

La promoción de viviendas es compleja, requiriendo conocimientos y experiencia.

La gestión de la promoción inmobiliaria requiere una gran agilidad, dada la importancia de acortar tiempos, por lo que si la realizan los propios ayuntamientos, con la lentitud que en algunos casos les confiere su carácter burocrático, difícilmente podrán obtener unos resultados que respondan a las exigencias de la demanda en cuanto al tiempo.

Por tanto, sería aconsejable contratar la gestión con equipos de profesionales de demostrada capacidad y, preferiblemente, con experiencia.

El Ayuntamiento, en el correspondiente contrato, podría establecer condiciones que evitaran la indefensión de la cooperativa ante la gestora, a través de las condiciones de pagos a la gestora, exigencia de avales, si fuera precisa, y, fundamentalmente, por medio de una selección adecuada.

La gestora, caso de establecerse un sistema de contratación transparente, estará sumamente interesada en cumplir los objetivos. De su logro dependerá el cobro de sus

honorarios en esa promoción, y así estará adquiriendo un historial necesario para la contratación de nuevas promociones.

5.2 SOLAR

El solar es el elemento básico para realizar cualquier promoción inmobiliaria, e incide fundamentalmente en las características y desarrollo de la promoción. Tal como se ha analizado en el capítulo de eficiencia, las cooperativas de viviendas en el mercado difícilmente podrán conseguir solar, y de hacerlo, su coste será superior al del mercado, lo que reduce sensiblemente el ahorro potencial en las viviendas.

Siendo este el principal obstáculo, que a veces impide incluso su nacimiento, si se quiere apoyar a las cooperativas de viviendas, en primer lugar habrá que facilitarles el acceso al suelo.

Los Ayuntamientos podrían fijar un precio de mercado por el solar, de modo que las plusvalías generadas por su acción urbanística repercutan fundamentalmente en el colectivo de todos los vecinos, y no en especial en los socios de la cooperativa (lo cual podría ser razonable sino se persigue una política social redistributiva).

No obstante, con las garantías adecuadas, podría conceder unas condiciones de pago acordes con las posibilidades de tesorería de la cooperativa.

5.3 CONSTRUCCION

Se considera una alternativa más aconsejable la construcción mediante contrato con constructora solvente y precio cerrado, a la construcción por administración, ya que ello puede generar menos desviaciones respecto al plan, tanto en coste como en tiempo.

5.4 CENTRAL DE PROVEEDORES

Sería conveniente que se creará una especie de Central de Datos Históricos para Cooperativas, sobre grado de cumplimiento de los distintos proveedores (constructoras, gerentes, técnicos, auditores, etc.), que permitiera valorar las distintas ofertas. Al mismo tiempo, incentivaría a éstos a un elevado grado de cumplimiento, dado que, con la circunstancia de esta Central, en lugar de tratar con cooperativas aisladas, sin probable continuidad, los proveedores estarían tratando con un gran cliente, el cooperativismo, con gran potencial de contratación futura.

Esta actuación supondría un comportamiento de ayuda mutua entre las cooperativas de viviendas.

5.5 AUDITORIA

Se considera importante para las cooperativas de viviendas una auditoría externa, que se efectúe desde el principio de la promoción y tenga una clara proyección hacia el socio cooperativista. La empresa auditora debería estar formada por personas independientes y expertas en promoción inmobiliaria.

Se debería exigir la auditoría presupuestaria, como condición previa a la realización de las ofertas a los socios expectantes.

6 FINANCIACION

6.1 FINANCIACION

La financiación es un factor fundamental para la viabilidad de la promoción. Las cooperativas suelen encontrar dificultades en obtenerla, con el consiguiente retraso en la entrega de llaves y el encarecimiento de la vivienda.

CAP. 11.- CONCLUSIONES

Pág. 10.-

El ahorro-vivienda puede reducir este tipo de dificultades, en la medida en que fomente la creación de demanda solvente, tanto por recursos propios, por mayor capacidad de crédito ante las entidades financieras.

6.2 DESEMBOLSOS DE LOS SOCIOS

Sería conveniente establecer un calendario de pagos adecuado a la capacidad económica de los sujetos, para lo cual quizás habría que hacer una selección previa, de modo que los que tengan una menor capacidad de ahorro periódica, se incorporen con un mayor desembolso inicial, lo que en parte se podría garantizar previamente mediante depósito en la cuenta-vivienda.

7 GESTION

La gestión de una cooperativa de viviendas descansará en un sistema integrado de planificación, contabilidad y control. El éxito de esta concepción sólo se conseguirá si es asumida por los órganos rectores y los socios cooperativistas.

PLANIFICACION

CAP. 11.- CONCLUSIONES

Pág. 11.-

En las cooperativas de viviendas, el plan de la promoción presenta una gran importancia, no solo para la viabilidad de la misma en los términos previstos, sino porque su análisis será el elemento clave en la decisión de incorporarse los socios potenciales.

CONTABILIDAD

El plan de cuentas a utilizar debe permitir una fácil comparación entre los resultados obtenidos y los previstos, lo que obligará a una adaptación, aunque solamente sea interna, de los planes de cuentas legalmente vigentes a las peculiaridades de las cooperativas de viviendas.

CONTROL

El control, concebido como un proceso, se basaría en el control presupuestario, en la actuación de los interventores de cuentas y en la auditoría externa, encargada de opinar tanto sobre la viabilidad del plan de la promoción, y especialmente de sus presupuestos, como sobre la fiabilidad de la información utilizada y suministrada por los órganos rectores de la cooperativa. Este aparato de control deberá informar tanto a la dirección como a los socios de la cooperativa.

CAP. 11.- CONCLUSIONES
Pág. 12.-

8 CONCLUSIONES

Las cooperativas de viviendas que cumplan unos requisitos mínimos de eficiencia pueden:

- organizar la demanda de vivienda.
- posibilitar su acceso a personas que de otro modo no podrían.
- atender la necesidad social de vivienda con menores necesidades de gasto público

Reunido el Tribunal que suscribe en el día
de la fecha, acordó calificar la presente Tesis
Doctoral con la censura de ~~APTO "CON CENSA"~~

Madrid, 26-9-1982

